ketar-ketir. "Profit bisnis kontraktor itu tipis sekali, kelihatannya saja proyek yang dikerjakan besar-besar," jelas Hartopo. Kenyataan buruk ini membuat para kontraktor jadi serba sulit. "Yang kecil malah akan habis," lanjut Hartopo.

Tidak terhitung kontraktor besar seperti Jaya Konstruksi, Total Bangun Persada, dan Shimizu menjadi limbung. Belum lagi ribuan kontraktor kecil dengan nilai kontrak yang hanya beberapa juta rupiah. Menurut sumber *Properti Indonesia* di sekretariat AKI (Asosiasi Kontraktor Indonesia) dan GAPENSI (Gabungan Pelaksana Konstruksi Nasional Indonesia) ribuan kontraktor yang tergabung dalam dua wadah profesi ini mengeluhkan kondisi pahit yang mereka alami. Banyak anggota Gapensi yang memang menaungi kontraktor kecil, terancam gulung tikar. Sesuai Keppres 16/1994, hanya kontraktor dengan proyek di atas satu tahun saja yang dapat mengajukan penyesuaian harga, membuat mereka makin salah tingkah. "Umumnya mereka mengerjakan proyek berjangka waktu di bawah satu tahun," kata ketua Gapensi, Agus Kartasasmita

Dibanding dengan rekan-rekan mereka yang besar, kontraktor kecil sangat rawan dengan gejolak harga bahan. Sedikit saja dihantam kenaikkan, sulit bagi mereka untuk bertahan. "Modal kami sangat pas-pasan," keluh Rudiyard, direktur PT Bina Patria yang sering mengerjakan proyek renovasi gedung-gedung pemerintah dan perumahan menengah.

Merasakan kenyataan pahit para anggotanya, ketua Gapensi Agus Kartasasmita dan ketua AKI Fatchurahman berkepentingan membela anggotanya. Bulan lalu mereka melayangkan surat kepada delapan menteri. Diantaranya kepada Menteri PU Radinal Muhtar, Menkeu Marie' Muhammad, dan Menteri Perdagangan Satrio.

Isinya antara lain mengeluhkan akibat kenaikkan semen yang sangat besar dan membuat harga bahan bangunan pun naik 10-15 persen. Mereka meminta agar pemerintah dapat melakukan penyesuaian harga borongan proyek (eskalasi) atas proyek yang sedang dikerjakan *(ongoing project)*. Begitu juga dengan peninjauan terhadap *owner estimate* yang dibuat sebelum HPS baru. Soal kemungkinan terjadinya keterlambatan proyek juga telah

PEMBANGUNAN GEDUNG JANGKUNG
SALAH HITUNG KONTRAKTOR TERSUNGKUR

difikirkan. "Kami minta dendanya dihapuskan saja," kutip sumber *Properti Indonesia* di sekterariat AKI. Belum diperoleh informasi bagaimana tanggapan pemerintah pada surat dua wadah kontraktor ini. Ketua AKI Fatchurohman yang juga salah seorang direktur di PT Bangun Cipta Sarana tidak berhasil ditemui. "Beliau sedang mengikuti konferensi di Bali," jelas seorang karyawan di sekretariat AKI.

Sebelum angka kerugian terus membengkak, beberapa kontraktor terus mencari jalan keluar. Termasuk meminta eskalasi harga pada pemilik proyek. "Tinggal menunggu jawaban saja," kata Hartopo dari PP-Taisei. Sembari menunggu, PP-Taisei berusaha menyelesaikan proyek-proyek yang sedang mereka kerjakan secepat mungkin, "Kalau berlama-lama apalagi berhenti, kerugian akan makin besar," jelas Hartopo.

Hal yang sama juga dilakukan PT WK. Walaupun akibat HPS semen mereka telah mengalami kerugian sampai 2 persen, PT WK tetap mencoba meminta eskalasi. Selain itu, "Kami juga berusaha melakukan efisiensi dan memakai peralatan yang masih mungkin dipakai ulang," kata Rustadi.

Yang agak beruntung adalah PT Dimensi. Meski belum ada kontrak persetujuan baru, "*Owner* sudah menjanjikan akan meninjau harga," kata Rudi Chandra. Saat ini Rudi tengah membuat perhitungan baru yang sudah disesuaikan. "Kemungkinan disetujui cukup besar, soalnya posisi kami cukup sulit," lanjut Rudi. Pada eskalasi ini, PT Dimensi tidak melakukan peninjauan harga bahan bangunan lain dan upah tukang.

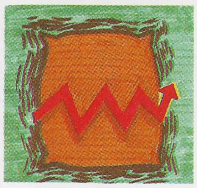
Beberapa bulan lalu, ketika semen menghilang dari pasaran, dampak paling serius juga dirasakan oleh para kontraktor. Namun, kali ini imbasnya dirasakan paling pahit. Sebuah perusahaan pembuat buis beton di Purwakarta Jawa Barat, menurunkan jumlah produksi dan, "Kami terpaksa menaikkan harganya," ujar Asep, pekerja di pabrik yang ditemui *Properti Indonesia* bulan lalu.

Mungkinkah usaha mereka menyelamatkan diri akan berhasil? Kita tunggu saja. "Pemerintah belum mengeluarkan aturan tentang eskalasi. Posisi kontraktor kini sedang sulit memang. Tidak seperti beberapa tahun lalu, ketika para kontraktor merasakan empuknya bisnis jasa ini ■ *IU*

WAWANCARA I

IR. AKBAR TANDJUNG

KENAIKAN RSS TAK TERHINDARKAN



Menteri Negara Perumahan Rakyat Ir. Akbar Tandjung patut merasa risau atas kenaikan HPS (harga pedoman setempat) semen yang mulai berlaku bulan lalu. Sebabnya, kenaikan harga semen akan membuat harga bahan-bahan bangunan lain ikut naik. Di tengah kecenderungan meningkatnya suku bunga kredit saat ini, kenaikan semen dan bahan bangunan itu tentu akan menjadikan biaya pembangunan rumah sederhana membengkak. Dalam situasi inilah Kantor Menpera dihadapkan pada dua pilihan. Pertama, mempertahankan standar harga jual rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS) agar tetap terjangkau masyarakat berpenghasilan rendah. Kedua, menaikkan standar harga RS dan RSS agar developer mau membangun rumah murah yang sangat didamba oleh rakyat banyak itu. Menurut Akbar, Kantor Menpera harus bersikap realistis. Jika harga tidak dinaikkan, developer RS dan RSS tidak akan memiliki margin keuntungan. Akibatnya, tidak ada lagi yang mau membangunnya, dan target pemerintah membangun 500.000 RS/RSS dalam Pelita VI bisa terhambat.

"Dengan berat hati Kantor Menpera mengambil pilihan kedua, menaikkan harga RS dan RSS dalam batas yang proporsional," ujar Akbar Tandjung. Atas dasar proporsional itulah, Menpera segera mengevaluasi keputusan tentang kenaikan harga RS dan RSS yang dibuatnya, begitu pemerintah menurunkan tingkat kenaikan HPS semen dari 43% menjadi 30%. Semula kenaikan harga RSS antara 10%-14,27%. Setelah kenaikan HPS semen diturunkan menjadi 30%, kenaikan RSS itu menjadi antara 8,2%-12,84%.

Untuk mengetahui sejauh mana dampak kenaikan semen terhadap pembangunan RS dan RSS, serta apa saja langkah yang ditempuh Kantor Menpera untuk membantu developer RSS memperoleh pasok semen murah, Properti Indonesia mewawancarai Menpera Ir. Akbar Tandjung dalam beberapa kesempatan. Berikut ini petikannya.

Secara keseluruhan, apa saja dampak kenaikan HPS semen terhadap target pembangunan 500.000 unit RS/RSS dalam Pelita VI?

Kenaikan harga semen (30%) yang terjadi saat ini diperkirakan mengakibatkan kenaikan terhadap harga RSS sebesar 2% dan terhadap harga RS sebesar 1,5%. Kenaikan tersebut akan tercover melalui adanya kenaikan harga rumah yang baru-baru ini diumumkan oleh pemerintah.

Kalau pengaruh semen hanya 1,5%-2%, mengapa tingkat kenaikan harga RSS sampai di atas 8%?

Bukan hanya semen, harga bahan bangunan lainnya juga naik.

DAHLAN/FREDDY PAING

Dengan berat hati kami memilih menaikkan harga RS dan RSS

Selain itu, masih ada beberapa faktor lain yang menjadi pertimbangan Kantor Menpera dalam menentukan harga jual baru untuk RS dan RSS.

Dapat dijelaskan, apa saja faktor-faktor itu?

Tingkat inflasi kita setahun berkisar 9%, kemudian upah tenaga kerja juga naik. Itu akan menambah biaya bagi developer. Padahal, para developer RSS dan RS selama ini sudah mengeluh bahwa *margin* keuntungan yang mereka peroleh sangat minim. Kita bisa mengerti keluhan para developer itu, karena standar per meter persegi pembangunan rumah dinas pemerintah tipe C saja, yang selama ini menjadi rujukan harga jual RS dan RSS, sudah meningkat. Jadi, kenaikan harga RS dan RSS itu merupakan hal yang tidak bisa dihindarkan. Saat ini pemerintah berharap besar terhadap dukungan developer swasta, karena sumber pendanaan pemerintah untuk mensubsidi KPR RS dan RSS makin terbatas.

Kita dukung developer dengan menciptakan iklim yang kondusif.

Apa pemerintah juga memperhatikan daya beli masyarakat berpenghasilan rendah?

Ya. Dari data statistik tahun 1990 sampai 1993, diketahui bahwa PDB dan pendapatan per kapita masyarakat terus meningkat antara 5% dan 7%. Itu menunjukkan, tingkat kemampuan masyarakat cukup baik. Dari data itu juga kita ketahui, persentile kelompok pendapatan rumah tangga Rp 100.000 sampai Rp 200.000 terus meningkat. Itu menunjukkan, *affordability* masyarakat juga meningkat.

Dengan kenaikan standar harga jual RS dan RSS ini, apakah pasok RS dan RSS dijamin meningkat?

Tekad Kantor Menpera adalah mendorong pembangunan RS dan RSS, agar target pembangunan 500.000 unit RS dan RSS dalam Pelita VI tercapai. Kita akan dukung developer dengan menciptakan iklim yang kondusif bagi mereka. Para developer misalnya, meminta keringanan biaya perizinan RSS. Kantor Menpera akan membantu dengan mengimbau Pemda Tingkat II, karena para Bupati dan Walikota itu kan berfungsi sebagai ketua BKP4D.

Mengenai semen, apa mekanisme yang diciptakan Kantor Menpera untuk membantu developer RS/RSS memperoleh semen dengan harga sesuai HPS?

Kantor Menpera bersama DPP REI, Perum Perumnas, dan Inkopkar telah membuat kesepakatan dengan Asosiasi Semen Indonesia (ASI) yang intinya menjamin kontinyuitas persediaan semen mix bagi pembangunan RSS. ASI sepakat memasok semen mix satu juta ton tahun ini dengan harga di tempat Rp 6.500 per sak. Pola penyalurannya juga sudah dirumuskan, dengan memberi kesempatan kepada Inkopkar, Perumnas dan REI untuk mengkoordinir distribusinya untuk developer RS dan RSS.

Banyak developer mengeluh mengenai kualitas semen mix itu, karena daya rekatnya kurang sehingga penggunaannya jadi boros.

Ya, mereka juga sudah mengemukakan keluhan itu secara langsung kepada saya. Karena itu, REI meminta agar harga semen mix bisa diturunkan menjadi Rp 5.500. Soal harga, tentu bukan menjadi otoritas Kantor Menpera. Tapi, masalah ini sudah saya sampaikan kepada ASI untuk dipertimbangkan.

Apa saja usaha yang dilakukan Kantor Menpera untuk mempercepat realisasi pembangunan pabrik semen murah, seperti semen Pozolan?

Kantor Menpera mendukung sepenuhnya upaya mempercepat realisasi pembangunan pabrik semen murah seperti semen pozolan. Kemungkinan penggunaan semen pozolan untuk pembangunan RS dan RSS oleh tim kantor Menpera bersama-sama Puslitbangkim Bandung beberapa waktu yang lalu telah dilakukan. Kegiatan tersebut saat ini sedang ditangani oleh Departemen Pekerjaan Umum. Saya kira, Departemen PU mempunyai BUMN yang potensial untuk melaksanakan investasi pabrik semen pozolan tersebut.

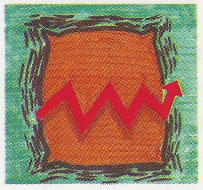
Untuk menghindari ketergantungan terhadap semen, adakah usaha pemerintah untuk mengembangkan konsep rumah murah yang menggunakan bahan semen sesedikit mungkin?

Pemerintah terus mengembangkan konsep rumah murah yang menggunakan bahan semen sesedikit mungkin untuk pembangunan RS/RSS. Kegiatan ini terutama dipusatkan di Puslitbang Permukiman dan Perum Perumnas. Selain karena harga semen makin mahal, hal ini sebagai antisipasi kemungkinan gejolak pengadaan semen yang sering terjadi, yang berakibat negatif terhadap pembangunan RS dan RSS ■

WAWANCARA II

TUNKY ARIWIBOWO

TIDAK ADA HANTU SEMEN



''Segala daya dan upaya sudah kita lakukan. Kini tinggal kita tunggu hasilnya.'' Inilah kalimat pertama yang meluncur dari Menteri Perindustrian (Menperin) Tunky Ariwibowo, ketika tim wartawan Properti Indonesia *mewawancarainya di Lantai II Kantor Deperin, Jl. Gatot Subroto, Jakarta Selatan, akhir April lalu. Pernyataan Tunky itu berkaitan dengan upaya pemerintah menurunkan 13 persen harga HPS dari kenaikan sebesar 43 persen, di samping menjamin pasok semen agar tak hilang dari pasaran.*

Pernyataan Tunky Ariwibowo seputar naik turunnya HPS semen itu memang banyak ditunggu wartawan. Tak heran ketika ia mengundang sejumlah distrubutor semen dari seluruh Indonesia pada 19 April lalu, puluhan kuli tinta atau yang sengaja mencegatnya, tak sabar menunggu hasilnya. ''Saya mengimbau mereka untuk mematuhi penurunan HPS baru itu,'' katanya mengungkap sebagian hasil pertemuan.

Berikut petikan wawancara khusus Herman Syahara, Pria Takari Utama, dan Basrul Napis, dan fotografer Tatan Rustandi dari Properti Indonesia *dengan Menperin Tunky Ariwibowo.*

Melihat persoalan semen yang tak pernah selesai, terkesan ada hantu penyebab yang tidak kelihatan. Pendapat Bapak?

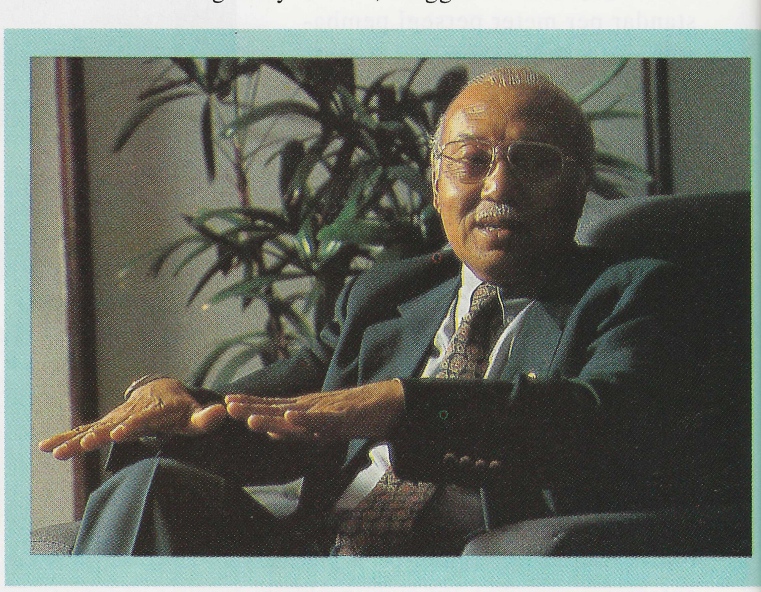
Saya pikir hantunya tidak ada. Saya sih tidak percaya ada hantunya. Seperti telah saya katakan, itu masalah *supply* dan *demand*. Kalau kita lihat sejarah tahun 1985-1989, semen itu kapasitasnya 17 juta ton. Pemakaian di dalam negeri sekitar 10 dan 11 juta ton. Jadi ada kelebihan 6 hingga 7 juta ton setahun. Pada waktu itu jika dilihat angka-angkanya, tidak ada orang pakai HPS. Harga sangat tertekan karena over supply. Ekspornya ketika itu 2 juta ton lebih. Jadi masalah *suplay demand* saja. Pada waktu itu orang semua menjual di bawah harga HPS. Terus karena pabrik tak bisa berhenti, mereka lakukan ekspor. Lha kenapa kok hantunya tidak datang...

Jadi, penyebabnya sudah bisa tangani?

Sekarang didalam negeri kebutuhannya sudah meningkat. Dan *supply*-nya sudah kita tambah. Pabrik-pabrik dalam negeri kapasitasnya sudah dimanfaatkan 95 persen. Kalau masih tidak cukup juga memenuhi kebutuhan dalam negeri yang diperkirakan 25,8 juta ton, akan kita tambah lagi 1,1 juta ton. Sekarang produksi dalam negeri 24,7 juta ton, kemudian ditambah stok dan sebagainya. Diperhitungkan kita membutuhkan 4 juta ton semen impor.

Dari impor itu kita lakukan dua cara. Pertama melalui sistem kontrak jangka pendek dan satunya lagi kontrak *long term*. Dalam *spot contract* kita tidak ikut mengawasinya. Bebas saja seperti yang dilakukan Cipta Niaga dan Darma Niaga. Sedangkan *long term* kontrak itu di bawah penawasan kita. Sekarang kita kerjasama dengan Semen Andalas dan Semen Nusantara.

Dalam waktu dekat ini akan ada realisasi long term kontrak. Hal ini dilakukan dengan cara mendatangkan kapal besar yang disebut *Floating Terminal* dengan kapasitas 35 ribu hingga 40 ribu ton. Kapal ini mempunyai alat curah untuk memasukkan semen dalam kantong. Insya Allah, tanggal 18 Mei sudah bisa



beroperasi. Impor ini dilakukan oleh Semen Andalas yang bekerjasama dengan Semen Gresik untuk menambah *supply* di Jawa Timur bagian Timur, Bali, dan Lombok.

Untuk daerah Sumatera Selatan, telah dilakukan studi untuk berlabuhnya kapal besar tadi. Di sana kapal khusus itu diusahakan oleh pabrik Semen Batu Raja. Sementara ini sedang dipikirkan tambahan kapal serupa di daerah Pelabuhan Panjang, Lampung. Kemungkinan pemasarannya di Cirebon untuk pemasaran daerah Jawa Barat bagian Barat. Ini merupakan kerjasama Yordania dan Semen Batu Raja.

Kapasitasnya?

Dalam satu tahun melakukan kontrak 600 ton sampai 1 juta ton dengan masa kontrak selama tiga tahun.

Bisa diperpanjang?

Kita lihat saja. Sebab kontrak *long term* ini saya pikir lebih andal. Karena mereka kan juga punya risiko dengan memiliki armada dan komitmen-komitmen jangka panjang. Jadi, mereka akan tetap melakukan kegiatannya. Ini sebetulnya kita rancang agar dapat menjamin stabilitas harga semen.

Banyak developer swasta yang membangun rumah

sederhana dan rumah sangat sederhana (RS dan RSS) berharap dibangunnya pabrik semen murah?.

Kalau bikin pabrik itukan memakan waktu. Kalau kita bicarakan sekarang, tiga atau empat tahun lagi baru terwujud. Sedangkan selama itu pabrik-pabrik yang sedang dibangun sudah berproduksi. Jadi tak bisa lagi kita berpikir semen murah. Sekarang yang sedang kita usahakan ini adalah semen *mix* yang diproduksi bersama-sama dengan semen-semen normal. Nanti dibikin di Padang, Tonasa, dan di Indocement.

Untuk semen *mix* ini kita semua minta perhatian agar dimasyarakatkan. Karena kalau dulu selisih harganya cuma Rp 500, sekarang bedanya sudah dibesarkan Rp 1000 di bawah HPS yang diumumkan terakhir. Saya pikir hal ini sudah menarik. Tinggal sekarang bagaimana semen *mix* ini dipopulerkan sehingga mereka (masyarakat) punya keyakinan bahwa semen ini cukup baik untuk digunakan.

Jumlahnya pun sudah besar. Mereka (produsen) menjanjikan dalam tahun 1995 akan memproduksi 3,5 juta ton. Saya rasa sudah jumlah ini lebih dari cukup. Kalau semua rumah RS/RSS, proyek-proyek yang membuat lantai, atau masyarakat yang membuat pagar dan selokan, itu cukup. Tinggal bagaimana memasyarakatkan pemakaiannya. Dan yang lebih penting menanamkan kepercayaan. Selama ini orang kan hanya percaya pada semen kualitas tipe satu. Sebenarnya itu terlalu bagus untuk aplikasi-aplikasi. Jadi perlu menanamkan kepercayaan pada masyarakat bahwa semen *mix* ini *just as good as* semen tipe satu.

Selama ini developer yang memakai semen mix itu mengeluh, katanya susah nempel...

Sebenarnya masalah kebiasaan saja. Cara memakainya oleh tukang dan sebagainya. Kualitasnya hanya beda sedikit dari semen biasa.

Jadi masalahnya bukan kualitas?

Yang penting itu memberikan keyakinan kepada masyarakat. Karena tidak gampang meyakinkan sesorang untuk mengubah kebiasaan-kebiasaannya. Inilah yang kita minta pada ASI dan semua media massa untuk mengkampanyekan penggunaan semen *mix* ini secara nasional.

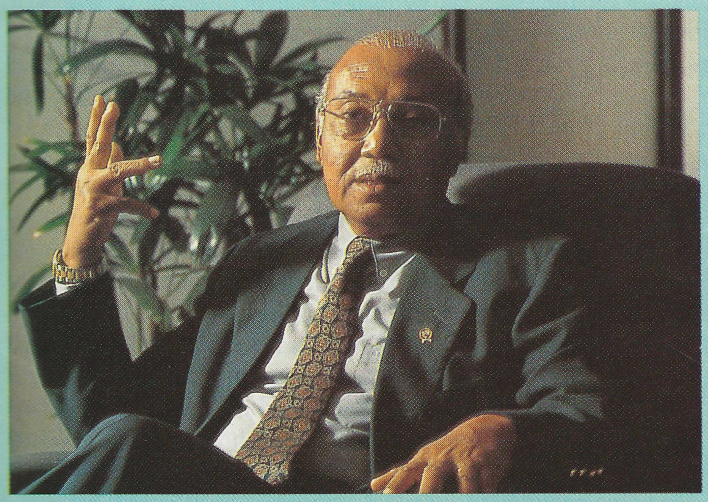
Tapi harganya masih mahal. Apa mungkin diturunkan lagi untuk menutupi semen yang banyak terbuang karena tidak langsung menempel itu?

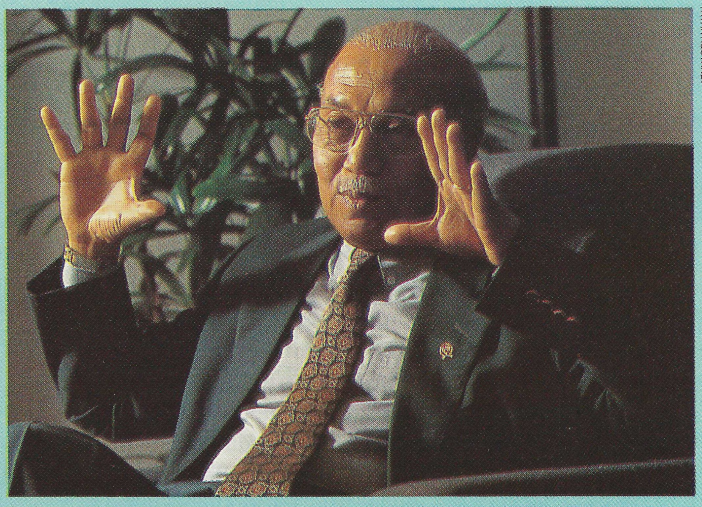
Kalau harga semen *mix* masih dianggap mahal, ini harus disampaikan kepada ASI. Itukan ada hitung-hitungannya. Jadi *you* tanya sama mereka.

Mereka tidak mau menurunkan lagi, Pak

Begini, orang dagang kan yang penting laku. Supaya laku mereka tentu akan memikirkan caranya, misalnya meningkatkan *service*. Kalau menurunkan harga itu sudah naluri orang dagang. Kalau *nggak* laku-laku, toh, mereka akan menurunkan juga pada akhirnya. Kita pemerintah kan tidak bisa menurun-nurunkan harga begitu saja. Para Pedagang itu juga dituntut tanggung jawab sosialnya. Makanya kemarin kita minta mereka menurunkan harga, menaikkan volume produksi, menambah produksi semen mix, dan kampanye semen murah.

Apa hasil pertemuan Bapak dengan para distrubutor semen tempo hari?





TATAN RUSTANDI

Perkembangan terakhir setelah ada pertemuan, masing-masing distributor diminta bikin pernyataan kepada pabrik. Bahwa distributor akan tunduk pada peraturan-peraturan pabrik. Distributor sebenarnya sangat takut pada pabrik. Kalau semua distributor mengikuti peraturan pabrik, pemerintah kan tinggal pegang pabriknya.

Harga jual pabrik itu berapa sih, Pak

Kita jangan ngomong itu *deh*. Yang dipersoalkan masayarakat itu kan harga jual dipasar berapa. Harga jual pabrik rendah atau tinggi, bukan persoalan masyarakat. Tidak perlu tanya-tanya pada pabrik berapa harganya. Sebab yang bikin semen bukan satu, tapi ada 9 pabrik.

Jadi, saya rasa iklimnya saja yang penting kita perbaiki.

Tapi HPS kan sering tak dipatuhi. Atau HPS dihapus saja

Mengenai HPS dihapuskan, kita tunggulah perkembangannya. Yang penting itu *supply* dan demandnya selalu seimbang. Sama-sama kita amatilah perkembangannya ■

Supaya Kemelut Tidak Berlanjut

ACHMAD SHAUKI

Pelanggaran terhadap HPS tidak membawa konsekuensi hukum bagi produsen. Setidaknya, pelanggaran terhadap HPS sampai saat ini terus terjadi dan tanpa ada tindakan hukum dari pemerintah. Akibatnya, HPS sebagai suatu mekanisme untuk mengontrol produsen semen tidak efektif.

Kenaikan HPS semen telah menyulut berbagai protes dari berbagai kalangan. Tidak saja kebijakan tersebut sulit dimengerti oleh kalangan pengguna semen, bahkan dari industri semen pun merasa terkejut dengan kenaikan HPS 40 persen. Industri semen tampaknya memperoleh hadiah lebaran lebih awal dengan kenaikan sebesar itu, karena kenaikan yang mereka harapkan hanya sebesar 20 persen. Protes masyarakat ternyata mendapat tanggapan dari Pemerintah. HPS semen diturunkan kembali 10 persen.

Walaupun sudah banyak yang menganalisis mengenai industri semen di Indonesia, namun tetap menarik untuk menalaah kembali industri ini. Khususnya untuk melihat dinamika yang terjadi pada industri ini serta bentuk kebijakan apa yang mungkin bisa ditempuh supaya harga semen tidak terdistorsi. Secara akademis, untuk sampai pada kebijakan kita harus mengetahui apa yang terjadi di dalam industri dan kemudian menentukan alternatif-alternatif apa yang bisa diambil guna mendapatkan tingkat harga yang paling optimal, dalam pengertian tidak merugikan konsumen dan tidak pula merugikan produsen.

Sudah bukan rahasia lagi bahwa industri semen di Indonesia adalah industri yang sangat oligopolistis. Kurang lebih 40 persen dari seluruh produksi semen di Indonesia dikuasai oleh satu perusahaan. Penguasaan pasar oleh berbagai produsen lebih besar dari apa yang digambarkan oleh pangsa produksi setiap pabrik semen, karena pasar untuk setiap produsen telah ditentukan. Kalau kita perhatikan penguasaan pasar oleh setiap perusahaan, maka akan tampak bahwa pangsa pasar dari setiap perusahaan sangat besar.

Pertanyaan yang kemudian muncul, apakah memang benar bahwa industri semen adalah jenis industri yang hanya bisa didukung oleh struktur pasar yang oligopolistis? Di sini kita perlu mengklarifikasikan kembali apa yang didefinisikan dengan pasar oligolistis. Biasanya oligopoli selalu diasosiasikan dengan jumlah perusahaan yang sedikit dalam industri. Namun, sebenarnya oligopoli lebih dari sekadar jumlah perusahaan yang kecil. Jumlah perusahaan yang kecil tanpa diikuti oleh kekuatan untuk menentukan harga oligopoli atau monopoli tidak mempunyai efek yang merugikan bagi perekonomian. Pasar yang oligopolis tidak selalu berarti bahwa pasar tersebut dapat menentukan harga oligolistis. Secara teoritis, bila perusahaan-perusahaan oligopoli tersebut bersaing dalam harga, maka harga oligopolistis sulit tercipta kecuali ada kolusi di antara perusahaan-perusahaan. Kekuatan untuk menentukan harga inilah yang menjadi sumber dari distorsi yang tercipta sebagai akibat pasar yang dioligopilistis tersebut.

Industri semen memang termasuk industri yang mempunyai *sunk cost* yang tinggi. Dengan adanya *sunk cost* ini, maka berarti bahwa memang benar industri ini akan cenderung menjadi industri yang oligopolistis. Namun, permasalahannya adalah bahwa di Indonesia oligopoli itu tidak diperoleh melalui kekuatan pasar, melainkan diberikan oleh pemerintah dengan memberikan *privelege* pada investor-investor tertentu serta menciptakan berbagai hambatan bagi perusahaan baru untuk masuk ke dalam industri. Hambatan ini bukanlah karena harga yang ditetapkan terlalu rendah, tetapi karena berbagai perizinan yang harus diperoleh investor untuk menanam modalnya dalam industri ini, serta ketidakpastian mengenai kebijakan pemerintah di masa depan. Dengan adanya hambatan untuk masuknya perusahaan baru ini, maka sebagai perusahaan yang rasional, perusahaan yang mendapat proteksi tersebut akan berusaha mendapatkan rente monopoli dan oligopoli. Hal ini sebenarnya dicoba dihalangi dengan menciptakan HPS. Namun, HPS sendiri tidak mengikat. Pelanggaran terhadap HPS tidak akan membawa konsekuensi hukum bagi produsen. Setidak-tidaknya, pelanggaran terhadap HPS sampai saat ini terus terjadi dan tanpa ada tindakan hukum dari pemerintah. Akibatnya, HPS sebagai suatu mekanisme untuk mengontrol produsen semen tidak efektif.

Salah satu kebijakan pemerintah yang menyertai kebijakan menaikkan HPS adalah mengintrodusir harga jual pabrik (HJP). Tidak begitu jelas apa yang ingin dicapai oleh pemerintah dengan HJP ini. Alasan yang paling masuk akal, mungkin adalah untuk mengontrol harga langsung dari produsen. Karena jumlah produsen lebih sedikit dibandingkan distributor, maka lebih mudah untuk mendeteksi

pelanggaran terhadap HJP, dibandingkan dengan mendeteksi pelanggaran terhadap HPS. Namun, seberapa efektif sebenarnya mekanisme untuk mencapai tujuan tersebut, kalau memang tujuannya adalah untuk mengontrol harga. Satu fenomena yang kita lihat pada industri semen adalah adanya integrasi yang cukup kuat antara distributor oleh produsen. Secara teoritis, bila perusahaan-perusahaan di industri hulu yang monopolistis dan oligopolistis mampu merealisasikan kekuatan monopoli ataupun oligopolinya, maka tidak akan ada keuntungan tambahan bagi perusahaan tersebut dengan berintegrasi ke depan selama industri hilir bersifat kompetitif. Namun, bila kekuatan monopoli atau oligopoli di industri hulu tidak bisa merealisasikan kekuatan monopoli atau oligopoli tersebut, karena adanya berbagai restriksi dari pemerintah, sedangkan pada industri hilir relatif lebih bebas, maka akan ada dorongan untuk berintegrasi secara vertikal. Dengan melakukan integrasi vertikal, maka kekuatan monopoli di industri hulu dapat ditransformasikan menjadi kekuatan monopoli di industri hilir.

Dengan menguasai jalur distribusi semen, maka produsen semen dapat menetapkan harga oligopoli pada tahap distribusi. Kenaikan harga distribusi di atas HPS sulit untuk ditelusuri sumbernya karena jumlah distributor yang cukup banyak. Dengan demikian, rente monopoli atau oligopoli produsen semen tidak dipungut langsung, tapi dipungut pada tahap distribusi. Jadi, selama jalur distribusi masih dikuasai oleh produsen, maka mengintrodusir HJP tidak akan efektif.

Kekuatan monopoli dari perusahaan-perusahaan semen sebenarnya dapat dikendalikan kalau kompetisi antara penghasil semen bisa ditumbuhkan. Namun, iklim kompetisi tersebut tidak akan muncul selama setiap perusahaan mempunyai captive *market* seperti yang terjadi saat ini. Penentuan daerah pemasaran bagi setiap perusahaan harus dihapuskan kalau iklim kompetisi antara produsen ingin diciptakan.

Namun, pembebasan pasar tidak cukup untuk menjamin terciptanya kompetisi tadi. Setidak-tidaknya ada tiga hal yang perlu dibenahi. Pertama, kemungkinan kolusi antara produsen harus dimatikan. Kolusi tersebut saat ini terjadi secara formal melalui asosiasi. Asosiasi yang seharusnya berfungsi sebagai wadah untuk memperjuangkan kepentingan industri telah berubah fungsi menjadi sebuah kartel. Asosiasi Semen Indonesia (ASI) mempunyai pengaruh yang sangat besar dalam penentuan harga semen di pasar. Sebelum pengumuman kenaikan HPS, produsen semen melalui ASI secara sepihak sempat menetapkan harga kesepakatan antara produsen. Selama media untuk melakukan kolusi tersebut tidak dibenahi, maka pembebasan pasar tidak akan membawa banyak pengaruh terhadap persaingan.

Hal lain yuang perlu mendapat perhatian adalah ketimpangan kekuatan pasar antara produsen semen. Seperti disebut sebelumnya, PT Indocement menguasai 40 persen dari produksi semen nasional. Dengan penguasaan produksi setinggi itu, maka PT Indoce-ment akan menjadi *market leader* dalam industri ini apabila pasar semen dideregulasikan. Dalam situasi seperti ini, secara teoritis perusahaan tersebut akan leluasa untuk menentukan harga, karena produsen lain akan mengikuti keputusannya walaupun tidak ada kesepakatan resmi di antara mereka. Hal ini dapat diatasi dengan menggabungkan BUMN semen menjadi satu perusahaan. Walaupun BUMN secara kolektif memproduksi lebih kecil dari PT Indocement, namun produksinya cukup besar untuk bisa menjadi kompetitor bagi PT Indocement. Adanya kompetitor dengan kapasitas produksi yang hampir sama, akan memperkecil kemungkinan terjadi *market leadership* oleh satu perusahaan.

KEMUNGKINAN KOLUSI ANTARA PRODUSEN HARUS DIMATIKAN. KOLUSI TERSEBUT SAAT INI TERJADI SECARA FORMAL MELALUI ASOSIASI. ASOSIASI YANG SEHARUSNYA BERFUNGSI SEBAGAIWADAH UNTUK MEMPERJUANGKAN KEPENTINGAN INDUSTRI TELAH BERUBAH FUNGSI MENJADI SEBUAH KARTEL.

Faktor terakhir yang perlu ditangani Pemerintah adalah menurun-kan sagala macam hambatan bagi perusahaan baru untuk masuk ke dalam industri ini. Dengan per-tumbuhan ekonomi yang sudah mencapai 7 persen per tahun, per-mintaan akan semen akan terus tumbuh, sehingga insentif bagi investor untuk masuk ke dalam industri ini cukup besar. Namun, hambatan-hambatan yang berhu-bungan dengan perizinan yang rumit serta ketidakpastian perlu dihapuskan. Salah satu sumber ketidakpastian tersebut adalah penentuan wilayah pemasaran.

Pemberian insentif dengan memberikan suatu tingkat pengembalian *(rate of return)* tertentu bagi investor tidak menjamin masuknya investasi, bahkan dapat menciptakan distorsi baru. Bila tingkat pengembalian yang ditentukan tersebut lebih tinggi dari apa yang ditentukan pasar, maka akan terjadi realokasi investasi dari sektor lain. Hal ini dapat menyebabkan kelangkaan investasi pada sektor lain.

Permasalahan dalam industri semen adalah permasalahan yang cukup kompleks. Karena itu, penyelesaiannya harus bersifat komprehensif dan jangka panjang. Kebijakan-kebijakan yang sifatnya jangka pendek, tidak akan menuntaskan permasalahan tersebut. Yang harus menjadi pegangan adalah pemecahan yang diambil tidak merugikan konsumen, tapi pada saat yang sama juga tidak merugikan produsen. Ini tentunya suatu tugas yang tidak mudah, tapi seharusnya merupakan suatu tantangan bagi pengambil kebijakan ■

Penulis, Wakil Kepala Bidang Penelitian Lembaga Penyelidikan Ekonomi dan Masyarakat (LPEM) Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

Semen

PRIJONO TJIPTOHERIJANTO

Koordinasi yang baik antar sektor perlu dilakukan sebelum suatu kebijaksanaan dikeluarkan amat diperlukan. Untuk ini dituntut kerendahan hati dan kelapangan pemikiran pembuat kebijaksanaan untuk tidak berusaha menonjol sendiri.

Tanggal 31 Maret 1995 melalui surat keputusan Menteri Perdagangan No. 48/Kp/III/95 yang disampaikan oleh Kepala Biro Humas Departemen Perdagangan, pemerintah menaikkan harga pedoman setempat (HPS) semen jenis portland tipe I dengan kenaikan sekitar rata-rata 40,7% dibandingkan HPS yang lama. Alasan pemerintah menaikkan HPS semen yang sangat tinggi tersebut adalah supaya para produsen mendapat laba yang tinggi, atau dalam istilah ekonomi dikenal sebagai *super normal profit*. Jenis laba yang hanya dinikmati pengusaha yang beroperasi dalam pasar yang bersifat monopolitis atau paling tidak oligopolitis. Dengan perolehan di atas keuntungan normal yang biasa dinikmati para pengusaha dalam pasar persaingan sempurna, diharapkan para pengusaha dapat menggunakan laba tersebut untuk melakukan investasi ke pabrik-pabrik semen, baik oleh pabrik yang sudah ada melalui perluasan pabriknya maupun oleh investor baru.

Kalangan dunia usaha, pengamat ekonomi maupun masyarakat luas tidak dapat menerima presentase kenaikan HPS yang cukup tinggi tersebut. Alasan yang dikemukakan pemerintah, dianggap kurang memuaskan dan sulit dicerna akal sehat. Banyak dugaan timbul atas keputusan ini yang menimbulkan desas desus serta pergunjingan yang tidak produktif.

Akibat langsung dari kenaikan HPS tersebut adalah terbitnya surat keputusan Menteri Perumahan Rakyat No.04/KPTS/1995 yang menyatakan harga rumah sederhana (RS) dan rumah sangat sederhana (RSS) terpaksa harus dinaikan sebesar 11,11% sampai dengan 14,75% dari harga yang lama sejak tanggal 1 April 1995. Sehingga harga jual RSS T-21 menjadi Rp 5 juta dari Rp 4,5 juta harga sebelumnya. Sedangkan RS T-18 dari Rp 7,5 juta menjadi Rp 8,25 juta dan RS T-21 dari Rp 8,5 juta menjadi Rp 9,35 juta. Lengkaplah sudah drama bersambung akibat kenaikan HPS semen bagi masyarakat kecil, konsumen yang kurang mampu.

Berbagai reaksi bermunculan setelah kebijaksanaan ini. Bahkan DPP Golkar melalui FKP membentuk tim yang menganalisis kenaikan HPS semen, serta dampak yang ditimbulkannya. Tidak kurang dari ketua umum sendiri bersuara lantang yang sempat ditayangkan lewat media gelas. Akibatnya sudah bisa diperkirakan, apabila organisasi sosial politik terbesar dan terkuat, yang juga mempunyai jalur birokarasi, dalam jajaran keluarga besarnya itu, sudah ikut berbicara.

Lalu, tanggal 17 April 1995 jam 15.00 WIB, lewat penjelasan Menteri Perindustrian disampaikan kebijaksanaan baru mengenai HPS semen yang tertuang dalam Surat Keputusan Menteri Perda-gangan No.70/Kp/IV/1995. SK ini menyatakan bahwa sejak tanggal 1 April 1995 HPS semen portland tipe I atau yang setara diturunkan sebesar 10 % dari HPS yang ditentukan sesuai SK terdahulu, tanggal 31 Maret 1995 itu. Jadi, umur kenaikan harga semen tersebut tidak lebih dari setengah bulan. Ini juga merupakan rekor terpendek dari kebijaksanaan Pemerintah yang menyangkut kepen-tingan masyarakat luas, khususnya kelompok terbawah dari segi ekonomi.

Terlepas dari hiruk pikuk komentar dan tanggapan atas HPS semen tersebut, ada beberapa hikmah dari kejadian ini. Pertama, masyarakat memang sudah cukup dewasa dalam pemikiran maupun daya serapnya. Sehingga, seperti yang diharapkan dalam GBHN 1993, partisipasi masyarakat dapat diharapkan muncul dalam tahap pembangunan dewasa ini. Kedewasaan ini menyebabkan pengawasan masyarakat *(public accountability)* atas setiap kebijaksanaan yang diambil pemerintah menjadi transparan. Karenanya, ada baiknya dilakukan debat umum sebelum suatu paket kebijaksanaan yang menyangkut kepentingan masyarakat luas dikeluarkan dan diumumkan. Kedua, koordinasi menjadi sangat penting dalam tahap pembangunan dewasa ini. Khususnya bagi suatu kebijaksanaan yang akan menyebabkan rentetan kebijaksanaan di sektor-sektor lain.

Dampak kebijaksanaan yang diterapkan pada satu sektor harus diantisipasi pada sektor lain. Sehingga koordinasi yang baik antar sektor perlu dilakukan sebelum suatu kebijaksanaan dikeluarkan amat diperlukan. Untuk ini dituntut kerendahan hati dan kelapangan pemikiran pembuat kebijaksanaan untuk tidak berusaha menonjol sendiri. Ketiga, konsistensi dalam penghambilan keputusan harus dipertahankan, sehingga sikap kebijaksanaan berlaku paling pendek selama setahun. Bila setiap bulan kebijaksanaan berganti-ganti, kepercayaaan masyarakat akan hilang dan menyebabkan reaksi negatif atas kemauan dan itikad pemerintah untuk memperbaiki keadaan. Karena itu, kelompok ahli dan kelompok pemikir yang bila perlu berada di luar jalur birokrasi, dapat dibentuk menjaga konsistensi ini. Mungkin suatu kebijaksanaan tidak harus selalu dibuat segera karena bagaimanapun juga : "keputusan yang dipaksakan dan dibuat dalam keadaan bingung, kacau dan dibawah tekanan, adalah sangat tidak bijaksana" ■

Penulis, staf pengajar Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia dan Program S2 Ilmu Lingkungan UI

Penataan lingkungan terbaik pertama di Jakarta...

Menteng 1930-an

Kini dalam rumah-rumah berdesain modern.

Menteng Metropolitan 1994

Mengingat Menteng, mengingat teduhnya lingkungan tertata paling baik yang pertama di Indonesia. Di Menteng Metropolitan, kenyamanan lingkungan yang asri ini hadir kembali dalam rumah berdesain arsitektur tropis...

MENTENG METROPOLITAN
ASRI DAN SERASI

Developer & Pemasaran:
PT METROPOLITAN DEVELOPMENT Wisma Metropolitan I, Lt. 9. Jl. Jend. Sudirman Kav. 29. Jakarta 12920. Tel.: 525-4510, 525-3413, 461-0702.

Anggota SANG PELOPOR

S U D W I K A T M O N O

"Saya Tak Bisa Diperalat"

Dengan aksesnya yang kuat pada pemerintah, Sudwikatmono mampu menembus sektor-sektor bisnis strategis yang belum banyak dirambah oleh swasta lain. Mulai dari industri makanan, semen, industri kimia dasar dan manufaktur, hingga proyek-proyek mega properti. Tak heran jika banyak pengusaha datang padanya, mengajak bermitra. "Saya tahu mana yang sungguh-sungguh, mana yang cuma mau memperalat saya," ujarnya. Apa komentarnya tentang krisis semen yang selalu terjadi dalam empat tahun terakhir?

Sudwikatmono adalah sosok pengusaha yang selalu menjadi buah bibir. Baik karena jaringan bisnisnya yang terentang luas, gayanya yang selalu dandy *dan akrab dengan kalangan selebritis, kedekatannya dengan pemerintah, maupun pendapatnya yang kadang-kadang mencuatkan kontroversi. Idenya tentang penghapusan HPS (harga pedoman setempat) semen, serta niatnya memperluas Kawasan Industri Jababeka di lahan sawah teknis seluas 4000 ha, adalah dua contoh gagasannya yang mengundang pro-kontra.*

Jaringan bisnis Sudwikatmono begitu luas dan tersebar di berbagai kelompok usaha. Sebagian berada dalam Grup Salim, sebagian lainnya tersebar di berbagai grup usaha yang ia kembangkan bersama mitranya yang lain. Berapa jumlahnya, Sudwikatmono sendiri mengaku tak pernah menghitungnya. Tapi, diperkirakan jumlahnya lebih dari 200 perusahaan.

Pak Dwi —demikian ia akrab disapa— mengakui bahwa kedekatannya dengan Presiden Soeharto adalah faktor yang memberikan kemudahan baginya untuk mengurus perizinan dan memperoleh lisensi. Tapi tidak semua izin yang ia ajukan, katanya, dipenuhi pemerintah. Ia menyebut contoh ketika di awal tahun 1970 mengajukan izin membangun pabrik pupuk, pemerintah menolaknya. Demikian juga dengan niatnya mengembangkan lahan Jababeka seluas 4.000 Ha, tak disetujui pemerintah karena sebagian besar lahan pengembangan itu merupakan sawah teknis.

Pertengahan April lalu, seusai ia menghadap Menperin Ir. Tungki Ariwibowo untuk membicarakan masalah semen, Sudwikatmono menerima Antony Zeidra Abidin, Musfihin Dahlan, Bambang Budiono dan fotografer Tatan Rustandi dari Properti Indonesia *di kantornya, Wisma Indocement Lantai 20. Ia bercerita banyak tentang mengapa harga semen selalu bergejolak, serta tentang proyek-proyek strategisnya, termasuk di sektor properti. Berikut ini petikannya.*

Wah sibuk sekali, Pak?

Agak sibuk ini, ha, ha, ha. Semen sedang jadi masalah lagi. Tapi sekarang sudah lega, saya bersyukur pemerintah memberikan solusi terbaik bagi produsen dan masyarakat dengan menurunkan tingkat kenaikan HPS semen menjadi 30%.

Dengan HPS semen baru, produsen nampaknya diuntungkan?

Ya, kita memang ada untung sedikit. Kalau menggunakan HPS lama, investor jelas tidak tertarik untuk mendirikan pabrik baru. Bagi investor lama seperti Indocement, juga sulit meningkatkan kapasitas produksi melalui perluasan pabrik. Padahal, jika tidak ada peningkatan produksi, *gap* antara pasok dan kebutuhan akan makin tinggi. Akibatnya, semen akan makin sukar diperoleh dan harganya mudah dipermainkan para spekulan. Sekarang tidak ada alasan lagi bagi produsen untuk tidak tertarik membagun pabrik semen baru.

Menurut perhitungan beberapa ekonom, keuntungan yang diperoleh produsen semen saat ini terlalu besar. Bagaimana komentar Pak Dwi?

Darimana mereka memperoleh perhitungan angka-angka itu? Para pengkritik itu tidak menghitung kalau ongkos produksi dan transportasi sudah naik. Belum lagi kenaikan suku bunga dan apresiasi nilai Yen. Sebagai contoh, biaya retribusi daerah untuk penggalian bahan baku produk seperti kapur, pasir besi, tanah liat dan pasir kuarsa naik 100%. Khusus Indocement, sebagian tanah liatnya kini harus didatangkan dari daerah Tegal. Di Cibinong memang masih ada, tapi kalau terus digali, kubangan yang ditimbulkannya bisa sangat dalam. Harga kantung semen juga naik. Nah, apa faktor-faktor kenaikan itu sudah mereka hitung?

Persediaan bahan baku semen yang ada di negara kita bagaimana?

Yang ada di Cibinong sendiri cukup untuk 200 tahun, karena bisa dikembangkan sampai ke Cimahi. Komponen bahan baku yang ada di sana 80% terdiri dari kapur, 10% pasir kuarsa, dan sisanya pasir besi, serta gips. Di daerah lain

juga masih banyak, seperti di Maluku dan Sulawesi. Di Timtim, kondisinya hampir sama dengan di Wonogiri, kapurnya melimpah tapi tidak terdapat *clay*. Jadi kalau ada yang gembar-gembor mau bangun semen di Timtim dengan kapasitas jutaan ton per tahun, saya kira omong kosong. Soalnya, *clay*-nya itu harus didatangkan dari daerah lain.

Dalam prakteknya, HPS semen yang ada sering tidak dipatuhi para pengecer. Bagaimana kalau dihapuskan saja?

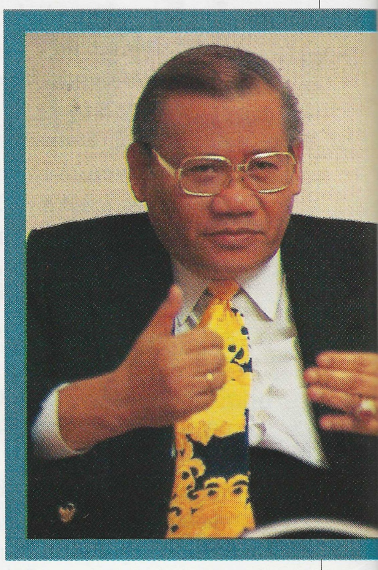
Saya senang sekali kalau HPS dihapus. Itu lebih sesuai dengan semangat mekanisme pasar. Dalam dunia perdagangan itu ada hukum supply dan demand. Selama ada gap yang besar antara kedua hal itu, harga pasti bergejolak. Nah kalau harga diserahkan ke pasar, investor akan tertarik membangun pabrik baru. Kalau pasok sudah seimbang, mereka akan berkompetisi menawarkan harga yang wajar. Dalam situasi seperti itu, produsen juga tidak mungkin seenaknya menaikkan harga, karena mereka harus bersaing dengan kompetitor yang ada. Masalahnya, penghapusan HPS ini belum bisa dilakukan karena dalam lembaran negara nomor sekian tahun 1962, semen termasuk barang yang perlu diawasi perdagangannya oleh pemerintah.

Bagaimana dengan adanya anggapan bahwa para produsen semen saat ini melakukan praktek kartel?

Tuduhannya memang macam-macam, mulai dari kartel, oligopoli, sampai praktek monopoli. Di Indonesia kan ada 9 pabrik semen, yang sebagian besar justru dimiliki pemerintah. Indocement memang menguasai 40% pangsa pasar, tapi sebagian saham Indocement kan dimiliki pemerintah dan koperasi. Di sini ada 4 direktur yang mewakili pemerintah. Jadi, kalau ada keuntungan, pemerintah juga menikmati. Keuntungan pemerintah malah ganda, dari pembagian dividen dan dari pajak. Ini semua sudah saya jelaskan ke DPR.

Ada juga usul agar tata niaga semen yang ada sekarang diubah. Bagaimana komentar Pak Dwi?

Masalahnya, kami harus memiliki jaminan mengenai pendistribusian semen yang kami produksi. Dulu kan distribusinya pernah dipegang BUMN. Kenyataannya mereka sering tidak bisa membayar secara teratur. Dengan pertimbangan pemerataan, mereka menunjuk si A dan si B sebagai distributor, yang sebenarnya tidak profesional. Jadi, kami pernah memberikan kesempatan tapi tidak jalan. Sekarang kami menunjuk main distributor yang sepenuhnya bertanggung jawab ke produsen. Kepada para distributor utama itu saya tekankan, saya tak mau tahu, laku atau tidak laku, mereka harus membayar ke pabrik.



Apa Indocement menempatkan orang di setiap *main distributor* yang ditunjuknya?

Ya, itukan wajar untuk melakukan fungsi pengawasan. Kita harus mengontrol kepada siapa saja semen itu disalurkan. Perlu dipahami, sub distributor itu tidak semuanya baik. Waktu semen laris mereka minta tambahan suplai. Tapi waktu sedikit permintaan, mereka menunda-nunda pembayaran. Semua itu harus diawasi. Yang sering menimbulkan masalah itu di pengecer. Mereka suka seenaknya menaikkan harga di saat kebutuhan semen tinggi. Saya pernah buktikan sendiri. Saya menyamar sebagai pembeli, datang ke toko semen. Mereka bilang semen yang ada sudah dipesan semua oleh pembeli. "Kalau Bapak mau, besok bisa saya sediakan. Tapi harganya Rp 9.500 per zak," kata penjual di toko semen itu. Jadi pengecer itulah yang suka membuat ulah.

Pengecer yang nakal itu, mungkin perlu diberi sanksi keras?

Waktu Pak Domo menjadi Pangkopkamtib, pedagang semen yang nakal memang ada yang disuruh ngepel atau kerja paksa. Tapi, negara kita kan makin demokratis. Masalah hak asasi manusia kini sudah menjadi isyu global. Saya setuju ada sanksi buat mereka, cuma bentuknya mungkin harus dipi-kirkan bersama.

Kenaikan HPS semen kali ini begitu tinggi. Developer rumah sederhana khususnya, sangat terpukul oleh kenaikan ini. Apa bisa dicarikan jalan keluarnya?

Untuk rumah murah atau RSS, sebaiknya menggunakan semen *grade* 4 Cap Rumah yang harganya Rp 6.500 per zak. Lebih rendah dari semen *grade* 1 atau semen impor. Jadi, jangan semuanya menggunakan semen *portland* grade 1.

Para developer mengeluh tentang daya rekat semen Cap Rumah yang rendah. Meski lebih murah, tapi karena penggunaannya boros, jatuh-jatuhnya jadi mahal juga?

Para tukang bangunan itu terbiasa pakai semen PC atau grade 1, yang diaduk sebentar saja sudah bisa digunakan untuk memplester atau membuat struktur. Semen Cap Rumah perlu diaduk lebih lama. Setelah *nyemek* baru digunakan. Kalau para tukang mengeluh itu biasa. Sama dengan para supir yang biasa membawa mobil mercy kemudian majikannya mengganti dengan Toyota Kijang. Karena tidak terbiasa lalu mengeluh. Kalau kontraktor masih ragu-ragu dengan semen grade 4 tadi, kami bisa mendemonstrasikan teknologi penggunaannya. Kami sudah coba di Surabaya, hasilnya bagus tidak retak-retak.

Berapa kapasitas semen Cap Rumah yang sanggup diproduksi Indocement?

Cukup besar. Saya tanya Pak Akbar Tandjung, berapa kebutuhan setahun untuk RSS. Pak Akbar bilang sekitar 500.000 ton. Saya jamin, nanti kita akan sediakan 1 juta ton. Sebagian distribusinya kini diserahkan ke beberapa koperasi yang dikoordinasi oleh Tommy (Hutomo Mandala Putra). Dia itukan senang dengan hal-hal yang sifatnya sosial dan konsepnya baik. Saya bilang begini bukan karena membela keponakan. Tapi, konsep anak itu memang bagus. Seperti BPPC, para petani kan sebagian besar merasa senang. Masalahnya, anak buah Tommy di lapangan itu kadang menyimpang. Konsep yang semula bagus, pelaksanaannya akhirnya menghadapi masalah.

Sudwikatmono lahir di Desa Wuryantoro, Kabupaten Wonogiri, Jawa Tengah, pada 28 Desember 1934. Ia putra ketujuh M. Ng. Rawi Prawirodihardjo, seorang mantri tani dengan 10 anak. Di kediaman M. Ng. Rawi Prawirodihardjo inilah, Presiden Soeharto pernah tinggal bersama semasa kanak-kakak. Orang tua Dwi sebenarnya mengharapkan anaknya ini menjadi amtenar, karena dipandang memiliki status yang terhormat di masyarakat dan terkesan intelek. Tapi sejak kecil, kenang Dwi, ia justru lebih tertarik melihat orang berdagang. Minat itu kemudian ia jalankan semasa SMA di Yogyakarta, antara lain dengan melakukan jual beli sepeda bekas.

Setamat SMA ia berniat menjadi tentara. Tapi orang tuanya kurang setuju, karena beberapa kakaknya sudah berdinas di ketentaraan. Niat itu pun ia urungkan, dan pada 1956 Dwi merantau ke Jakarta dan bekerja sebagai pegawai sipil Mabes Angkatan Laut RI.

Dengan gaji Rp 400 sebulan, kehidupan Dwi boleh dibilang pas-pasan karena untuk indekost saja setiap bulan ia membayar Rp 250. Ia berpikir, jika terus menjadi pegawai negeri, ia tak akan bisa segera membeli motor kumbang, yang menjadi idamannya sejak lama. Maka ia berhenti dari pekerjaannya dan pindah ke Usindo, yang kemudian berubah menjadi PN Jaya Bhakti dan kini PT Tjipta Niaga. Gajinya naik menjadi Rp 1.000 perbulan dan ia pun bisa indekost ke daerah Menteng. Di perusahaannya yang baru inilah ia sering bertemu Ibrahim Risjad, pedagang yang waktu itu sering datang mengambil DO. "Saya lihat Ibrahim Risjad itu kok enak sekali, bisa punya mobil," ujar Dwi, mengenang. Akhirnya ia keluar dari Jaya Bhakti dan bertekad jadi pedagang.

Bisnis Dwi dimulai dengan berdagang karung beras dan karung goni di kawasan Tanjung Priok. "Semacam nyatut-nyatut begitu," tuturnya. Karena modalnya pas-pasan, Dwi tak pernah memakai uang kontan untuk melakukan transaksi. Caranya, ia membayar dengan cek mundur, kemudian setelah mendapat DO ia mencairkan uangnya ke bank. Selain karung, Dwi kemudian juga ikut berdagang tekstil di Pintu Air. Di sana ia bertemu Liem Sioe Liong yang menunjukinya tentang jenis-jenis tekstil yang banyak diminati. "Om Liem juga menasehati saya, jadi pedagang harus jujur. Rekening di bank ndak *boleh kosong, nanti kamu bisa dibui."*

PARA PENGKRITIK ITU TIDAK MENGHITUNG KALAU ONGKOS PRODUKSI DAN TRANSPORTASI SUDAH NAIK.

Tahun 1967 Dwi mendirikan PT Hanurata, bersama Om Liem. Tahun berikutnya, ia mendirikan PT Waringin Kencana bersama Om Liem, Djuhar Sutanto dan Ibrahim Risjad, empat sekawan yang kini dikenal sebagai The Gang of Four. Perusahaan yang didirikan dengan modal Rp 100 juta inilah kelak yang menjadi cikal bakal imperium bisnis Grup Salim. Semula, WK bergerak di bisnis perdagangan. Pada 1970 WK mendirikan PT Bogasari Flour Mills yang memproduksi tepung terigu, dan selanjutnya terus berekspansi antara lain ke industri semen dan properti.

Apa yang mendorong Pak Dwi terjun ke bisnis properti?

*BERSAMA **IR. CIPUTRA, EKA TJIPTA** DAN MENPERA **IR. AKBAR TANDJUNG** SAAT ULANG TAHUN BSD*

Saya lihat di Jakarta khususnya, kebutuhan terhadap hunian makin tinggi. Waktu itu ada survey, 40% orang di Jakarta masih mengontrak. Ini tentu peluang bisnis yang bagus, sekaligus hitung-hitung membantu pemerintah. Pada tahun 70-an, kita memperoleh izin mengembangkan kawasan Pondok Pinang seluas 420 Ha. Karena Waringin Kencana belum berpengalaman di bisnis properti, kami menggandeng Ciputra Cs dari Metropolitan Development. Lalu dibentuklah PT Metropolitan Kencana (MK), yang sahamnya dimiliki 50%-50% oleh Waringin Kencana dan Metropolitan. Selanjutnya kita mengembangkan permukiman Pondok Indah itu.

Dulu, developer sudah dikenakan ketentuan untuk membangun hunian berimbang atau tidak?

Awalnya belum ada. Karena itu, kami semula berniat mengembangkan kawasan ekslusif di sana. Semacam Menteng kedua, ha ha ha. Tapi ketika kami menghadap Pak Harto, beliau meminta kami untuk membangun permukiman yang juga di dalamnya menampung kebutuhan bagi masyarakat berpenghasilan menengah ke bawah. Karena itu kami juga membangun rumah-rumah mungil. Lama-lama harga tanah di Pondok Indah makin mahal. Biaya pembebasan lahan melonjak, sehingga kami tak mungkin lagi bisa membangun rumah murah di sana. Selain itu, kami pikir, kalau rumah mewah dan rumah sederhana disatukan bisa mengundang kecemburuan sosial. Akhirnya kami putuskan, rumah sederhananya itu dibangun di tempat lain, yakni di Bojong Indah. Setelah sukses mengembangkan Pondok Indah, Waringin Kencana ikut membangun proyek Puri Indah, Bumi Serpong Damai dan Pantai Indah Kapuk. Bersama pengusaha lain, saya juga membangun kawasan Jababeka dan kawasan industri seluas 250 Ha di Cilegon.

Semua proyek properti Pak Dwi berskala luas. Itu tentu karena Pak Dwi mudah memperoleh izin penguasaan lahan?

Banyak wartawan sering menanyakan soal ini. Itu *ndak* betul. Silahkan cek ke Gubernur DKI atau Gubernur Jabar, apa saya pernah datang terus bilang, eh saya bangun di sini. Semuanya saya urus dari bawah, mulai kepala desa, camat sampai sekwilda. Karena itu saya punya semacam intelijen yang mencek RUTR, mana yang hijau, kuning dan coklat. Intelijen itu harus jeli, sebab kalau tidak, yang kuning bisa diubah jadi hijau. Setelah yakin tidak ada perubahan, baru saya datang menghadap gubernur. Harus saya akui, mungkin karena saya sepupu presiden, saya punya kemudahan bertemu gubernur. Kalau orang lain perlu waktu 1 minggu, saya bisa cuma 1 hari. Jadi tidak betul saya dapat keistimewaan. Buktinya dalam kasus Jababeka, pemerintah menolak usul pengembangan yang saya ajukan karena ada sawah teknis.

Jawaban pemerintah bagaimana?

Saya menghadap Pak Harto, lalu beliau bilang, ini ada Keppres tentang sawah teknis. Itu ndak boleh dilanggar. Sebagai alternatifnya, Presiden membentuk tim untuk membahas ini yang diketuai Menteri PPN/Ketua Bappenas. Pak Ginanjar bilang, daerah yang ingin dikembangkan Jababeka itu merupakan sawah teknis terbaik dan baru menerima penghargaan dari pemerintah. Irigasinya juga dibiayai World Bank. Pak Ginanjar tahu konsep yang saya ajukan sangat baik, karena akan saya buat sawah teknis yang lebih baik. Irigasinya juga lebih canggih. Saya jamin produksinya lebih baik. Lagipula, sebetulnya, sawah-sawah di sana sebagian sudah dijuali penduduk dan kemudian dibangun rumah dengan konsep yang tidak terintegrasi. Cuma kalau saya diizinkan akan menimbulkan isyu politis yang kurang baik. Nanti developer lain akan ikut meminta izin baru.

Jadi, prospek pengembangan Jababeka

JADI ORANG TIDAK BISA MEMPERALAT SAYA. KARENA SAYA TAHU, MANA YANG SUNGGUH-SUNGGUH, MANA YANG CUMA MAU MENCATUT NAMA SAYA.

bagaimana?

Kita tetap akan melakukan perluasan lahan. Menurut Pak Ginanjar, di sekitar Cikarang saat ini ada sekitar 70 SK penguasaan lahan yang tidak direalisir pemegangnya. Bahkan ada yang sama sekali belum melakukan pembebasan. Itu akan dicabut dan bisa diserahkan ke Jababeka. Luas ke-70 SK itu bervariasi, ada yang 20 Ha ada yang ratusan Ha. Mudah-mudahan bisa mengkompensasi rencana pengembangan yang ada. Negosiasinya akan dilakukan segera. Saya sudah membeli 3 SK di sana, lho.

Di Jababeka itu, banyak sekali investor yang bergabung?

Kalau tidak saya stop bisa lebih dari 21. Para pengusaha itu umumnya senang bermitra dengan saya. Mereka bilang, kalau ada Pak Dwi, kita bisa enak tidur.

Bagaimana Pak Dwi menseleksi para pengusaha yang mengajukan tawaran kerja sama?

Lho, tadi itu, saya kan punya intelijen. Saya dapat masukan, orang ini siapa. Jadi orang tidak bisa memperalat saya. Karena saya tahu, mana yang sungguh-sungguh, mana yang cuma mau mencatut nama saya.

Apa Pak Dwi tidak pernah merasa kesulitan dalam melakukan pembebasan lahan?

Masalah yang dihadapi semua developer saya kira sama, para calo. Mereka itu suka *edan-edanan*, beli tanah murah lalu menjualnya dengan harga tinggi. Begitu mengetahui kita menerima SK, mereka langsung membeli tanah di lokasi yang akan kita bangun itu. Dalam melakukan pembebasan, kita kan tidak memaksa, karena harus suka sama suka. Maka itu, saya biasanya melakukan pembebasan lahan dulu sebelum membangun, bahkan kadang-kadang sebelum dapat SK. Soalnya, calo-calo itu juga suka kerjasama dengan orang dalam.

Jadi bagaimana sebaiknya mengatasi para calo itu?

Adu kuat nafas saja. Mereka, kan tidak bisa menjual tanah itu ke orang lain. Mereka juga tidak bisa membangun tanpa izin dari kita. Tapi kalau tanah sudah di tangan mereka repot juga, karena kita juga harus mengejar progres proyek. Baru-baru ini saya membuat *kecele* para calo. Saya mau bangun lapangan golf di Kaliurang Barat, Yogyakarta. Tapi untuk mengelabui para calo, saya beli tanah di sekitar Gunung Merapi untuk pancingan. Tak lama kemudian, calo-calo berbondong-bondong datang membeli tanah. Sebagian dari mereka itu orang Jakarta. Mereka sampai mengontrak rumah segala di sana. Intel saya terus mengawasi. Setelah mereka membebaskan sekitar 100 Ha, baru saya datang dan bilang pada mereka, ini daerah yang akan kena lahar kalau Gunung Merapi meletus. Mereka jadi panik, ha ha ha, *modar kowe*. Tanah yang mereka beli Rp 5.000 per m^2 itu kemudian ditawarkan ke saya. Saya jawab, Rp 2.000 per m^2 pun saya tak mau, sebab ini daerah aliran lahar. Saya sendiri dengan Pak Sukamdani dan Pak Kolopaking membangun golf di daerah yang aman dari aliran lahar jika Merapi meletus. Yang saya gunakan itu tanah bengkok yang tidak bisa ditanami apa-apa. Murah kok, untuk luas tanah 80 Ha, saya menyewa hanya Rp 5 miliar untuk 50 tahun.

Menurut Pak Dwi, apa yang jadi tantangan terberat di bisnis properti?

Yang berat itu kalau properti kita tidak laku. Karena itu, kita harus hati-hati memilih lokasi dan konsepnya harus baik. Jadi harus ada survey dan studi mendalam. Selain itu, terus terang kita punya orang-orang pintar. Semacam ahli *hong shui* begitu.

Nasihat orang pintar itu apa betul terbukti?

Contohnya, waktu kita mau bangun Pondok Indah Mall. Semula mau dibangun di di dekat terminal bus. Tapi orang pintar saya bilang, sebaiknya di dekat perampatan jalan, di lokasi sekarang. Lalu ada pertanyaan lagi, perempatan itu kan macet dan di sana dekat mesjid yang mau dibangun Pak Dwi. Dijawab oleh orang pintar saya, justru di mesjid itulah hokinya. Terbukti, sejak pertama dibuka sampai sekarang, pembeli yang datang ke Pondok Indah Mall selalu *mbludak*. Pak Ciputra saja yang dulu tidak percaya, kini sudah percaya dengan Hong Shui, ha ha ha.

MEMIMPIN RUPS INDOCEMENT

Jaringan bisnis Pak Dwi begitu luas. Jenis bisnis apa yang Pak Dwi tidak mau masuki?

Bisnis senjata. Sebab orang tua yang menjadi penasihat saya, melarang saya berdagang senjata ■

"kata ayah, kita nggak pindah-pindah lagi"

Terima kasih
BTN

Tini, Taman Manggu Indah, Pondok Aren - Tangerang

"Dulu Tini kasihan deh, melihat ayah dan ibu, setiap dua tahun pindah lagi...pindah lagi... Tini sendiri ganti sekolah, ganti teman, kamar tidur juga semakin kecil... ach ! sumpek deh. Tapi kata ayah mulai sekarang, kita nggak pindah-pindah lagi.
Dirgahayu BTN dan terima kasih atas jasamu buat keluarga kami."

Keluarga Tini, salah satu dari keluarga yang telah mewujudkan impian memiliki rumah sendiri melalui KPR BTN.

BTN, mewujudkan impian jadi kenyataan.

BANK TABUNGAN NEGARA

1st Annual Event ..... organised by PT. STRATEGINDO FORUMJAYA

PAN - ASIAN INFRASTRUCTURE CONVENTION 1995

*21 - 23 JUNE 1995 * THE BALLROOM HILTON, SINGAPORE*

ASIA'S MOST COMPREHENSIVE INFRASTRUCTURE FORUM

A major forum designed to address all the critical development issues, financial and tax implications, legal considerations, project management and funding aspects. Confront the opportunities, challenges and innovation.

- ❑ **GAIN** in-depth knowledge into infrastructure opportunities and priorities in ASIA
- ❑ **NETWORK** with industry experts and practioners from the private and public sector internationally and regionally
- ❑ **IDENTIFY** and participate in all key projects policies, developments and related issues
- ❑ **LEARN** about all the necessary requirements and needs to ensure project success

THE EXPERIENCED PANEL OF SPEAKERS :

- ❑ **NGUYEN DINH MAI**, Vice Chairman, The Cooperation and Investment Committee of Hochi Minh City
- ❑ **AUGUSTO B. SANTOS**, Ass. Director-General, National Developments Office, National Economic and Development Authority
- ❑ **CRAIG WILSON**, Inter'L Counselor, Coudert Brothers
- ❑ **ADRIAN LUTO**, Partner, Winward Fearon & Co., UK
- ❑ **DATO' GHAZI H RAMLI**, Executive Chairman, Indah Water Konsortium Sdn. Bhd., Malaysia
- ❑ **XU BING**, Professor of Law Institute of Chinese Academy of Social Science
- ❑ **BILL JAMIESON**, Lawyer, Norton Rose, Singapore
- ❑ **EVERETT SANTOS**, Director Infrastructure Department, Inter'L Finance Corporation, USA
- ❑ **IAN ARSTALL**, Partner, Linklaters & Paines
- ❑ **JOHN FISHER**, Partner, Coopers & Lybrand
- ❑ **JOHN DICK**, Partner, Freehill, Hollingdale & Page
- ❑ **DAVID HOWELL**, Partner, Baker & McKenzie
- ❑ **FIONA WOOLF**, Head of Utilities, McKenna and Co., UK
- ❑ **CHEONG CHOY WAI**, Tax Partner, Inter'L Accounting Firm
- ❑ **SETHAPORN CUSRIPITUCK,** Deputy Director General, Ministry of Communication
- ❑ **ROSA KOO**, Lee & Lee
- ❑ **JOHN KOH**, Partner, Wong Partnership
- ❑ **HERMANN KOELLE**, President, Siemens Ltd China
- ❑ **YAN APUL**, Managing Partner, Yan Apul & Associates
- ❑ **PETER BIRD,** Executive Director, N M Rothschild & Sons Ltd., UK

RESERVE YOUR PLACE TODAY ! JUST CALL OUR REGISTRATION HOTLINE ON :

KUALA LUMPUR	SINGAPORE	JAKARTA	BANGKOK
TEL : 603-4424542/3	TEL : 65-2252311	TEL : 62-21-5212533	TEL : 66-02-2526189/91
FAX : 603-4413900	FAX : 65-2265928	FAX : 62-21-5212532	FAX : 66-02-2549379
Attn : Sara/Molly/Nana	Attn : Pauline	Attn : Yudi/Wati/Ita	Attn : Anna

Official Newspaper : Business Times

Official Magazines : PROPERTI INDONESIA; BUILDING AND CONSTRUCTION NEWS; BUILDING PROPERTY; CORPORATE WORLD; B&I BUILDING & INVESTMENT

Official Hotel : HILTON INTERNATIONAL SINGAPORE

FASOS/ FASUM

MEMBURU UT

Bersenjatakan Permendagri No. 1/1987 dan SIPPT, Pemda di Jabotabek gencar menagih developer yang berhutang fasos/fasum. Total nilainya?

Sepanjang April sungguh bukan bulan yang menyenangkan bagi PT Quartalintas Sembada (PT QS), PT Modernland Realty (PT MR), PT Summarecon Agung (PT SA). Trio developer yang membangun proyeknya di wilayah Ibukota Jakarta itu terus diburu Pemda DKI untuk segera menyerahkan kewajiban fasos/fasum yang dibangunnya. ''Perburuan'' itu bermula dari kunjungan Komisi D DPRD ke beberapa wilayah di mana developer tersebut membangun proyek perumahan. Dari hasil kunjungan itu, DPRD menilai ketiga developer tersebut telah mengabaikan pembangunan fasosum atau tidak menyerahkan fasosum yang telah dibangunnya. Jika dinilai dalam uang, menurut wakil rakyat DKI itu, PT QS berhutang fasosum sekitar Rp 120 miliar, PT MR dan PT SA masing-msing berhutang Rp 1 triliun.

Dalam rapat pimpinan Gubernur DKI Surjadi Soedirdja 5 April lalu, seluruh walikota diperintahkan agar meningkatkan intensitas realisasi penyerahan fasosum. Walikota diminta bertindak tegas terhadap developer yang menunda-nunda penyerahan kewajibannya itu. Wujud ketegasan itu, kata Surjadi, dapat berupa pencabutan SIPPT (Surat Izin Penunjukkan Penggunaan Lahan) developer, mengajukan ke pengadilan, atau tidak melayani keperluan developer yang bersangkutan.

Pahitnya sanksi penghentian semua bentuk pelayanan telah dirasakan PT SA, developer yang dinilai berhasil mengembangkan kawasan Kelapa Gading yang luas totalnya mencapai 3007,6 ha itu. Menurut Walikota Jakarta Utara, Suprawito, pihaknya tidak akan melayani permohonan PT SA untuk mendapatkaan Izin Mendirikan Bangunan (IMB) bagi rumah-rumah yang akan dibangunnya di kawasan Kelapa Gading Permai. Namun, hukuman itu hanya berlangsung sehari. Sanksi itu dicabut setelah dalam rapat tertutup yang dipimpim Wagub Bidang Pemerintahan M. Idreos, salah seorang direksi PT SA, Beny Lukman, menyatakan sanggup mencicil tunggakan fasosum senilai Rp 300,68 miliar dari total nilai, menurut perhitungan DPRD DKI, Rp 1 triliun yang harus diserahkan PT SA.

Seolah tak mau kalah oleh Walikota Jakarta Utara, Walikota Jakarta Timur pun melakukan gebrakan dengan menyetop semua bentuk pelayanan terhadap PT QS yang sedang membangun perumahan mewah Concorde 2000 di atas lahan 27 ha itu dan mengancam akan menghentikan kegiatannya di lapangan. Dosa PT QS ini agaknya lebih berat di banding PT SA. Di samping berhutang fasosum, perusahaan ini juga dinilai telah melakukan pelanggaran administrasi dengan membangun rumah tanpa IMB dan mendirikan kantor pemasaran di atas tanah yang peruntukkannya bagi fasosum. Namun, sanksi yang dijatuhkan pada 7 April itu dicabut kembali pada 21 April, atau hanya berlangsung dua minggu.

Masih di wilayah Jakarta Timur, developer lain yang juga diburu adalah PT MR. Anak perusahaan Grup Modern yang sedang membangun rumah menengah atas pada lahan seluas 47 ha di kawasan Cakung ini, masih menurut Ketua Komisi D DPRD, Banjar Marpaung, menunggak fasosum sebesar Rp 1 triliun. Developer konon sudah membuat perjanjian dengan Walikota Jakarta Timur pada awal April lalu yang isinya menyatakan kesiapan pihaknya menyerahkan fasosum kepada Pemda DKI dalam tempo dua tahun.

Di Jakarta Selatan saja, berdasarkan inventarisasi Tim Pengawas Pengarah Pembangunan Real Estate (TP3RE) Walikota Jakarta Selatan, belum semua developer menyerahkan fasosumnya. Mereka antara lain PT Hatmoadji dan Kawan, PT Metropole Kencana, PT Town City Properti, PT Bangun Tjipta Sarana, PT Bonauli, PT Pembangunan Jaya, dan PT Multi Sarana

TATAN RUSTANDI

FASUM DI SEBUAH PERMUKIMAN TERDESAK PERUMAHAN

ANG DEVELOPER

Abadi. Bentuk fasosum yang diserahkan itu kebanyakan dalam bentuk jalan, saluran air, taman, sarana ibadah. Banyak dari mereka sedang memproses penyerahan itu.

Sementara di wilayah Jakarta Utara, seperti dikutip *Bisnis Indonesia*, ada sekitar 38 developer yang menguasai 56 SIPPT dengan total luas lahan 1.100,5 ha. Sebanyak 37 developer diantaranya, yang menguasai 55 SIPPT sejak 1971 - 1995, menunggak kewajiban fasosum sebesar Rp 2,4 triliun. Developer lainnya yang menunggak adalah PT Green Garden Rp 106,8 miliar, PT Bangun Tjipta sarana Rp 171,6 miliar, PT Tawima Utama Rp 115,58 miliar, PT Nusa Kirana RP 109,99, PT Taman Sejahtera Rp 179,69 miliar, PT Budi Garaha Permai Rp 127,08 miliar, PT Cakung Remaja Indah Jaya Housing Rp 84,66 miliar, dan beberapa lainnya.

Jauh sebelum ribut-ribut soal fasosum sekarang ini, Walikota Jakarta Barat, Sutardjianto, Januari lalu diberitakan telah mengambil tindakan tegas dengan mencabut SIPPT empat developer karena mengabaikan pembangunan fasosum. Mereka adalah PT Fontana Garden, PT Gapura Garden Hotel, PT Kijang Kencana, dan PT Puskopati. Dengan sebab yang sama, Walikota juga telah memperingati 28 developer dan menghentikan sementara pelayanan kepada enam developer lainnya.

Di Jakarta Barat, menurut Sutardjianto, terdapat sekitar 102 developer pemegang SIPPT yang menguasai lahan sekitar 2.615,44 ha (20,75 persen dari luas Jakarta Barat). Dari jumlah ini, sampai Januari lalu, baru 12 developer yang menyerahkan sebagian kewajiban fasosumnya senilai Rp 65,37 miliar. Sembilan developer lainnya berjanji segera menyerahkan fasosumnya senilai Rp 255,8 miliar.

SIPPT YANG DIKELUARKAN PEMDA JAKARTA

Wilayah	Jumlah SIPPT yang Dikeluarkan	Developer yang Telah Mmenyerahkan Fasosum	Nilai (Miliar Rp.)
Jakarta Pusat	85	-	-
Jakarta Timur	53	3	83,78
Jakarta Barat	98	2	65,37
Jakarta Selatan	63	5	222,16
Jakarta Utara	56	10	95,69
Jumlah	**355**	**20**	**467,00**

Sumber : Pemda Jakarta

Meskipun tidak sekeras Pemda DKI, Pemda Bekasi dan Tangerang pun menunjukan ketegasanya dalam memburu tunggakan fasosum. Misalnya walikota Tangerang Djakaria Mahmud yang akan menindak developer swasta di wilayahnya yang melalaikan penyerahan fasosum. ''Kami tidak akan pilih kasih. Siapa yang melanggar akan ditindak,'' tegasnya. Hal senada disampaikan Bupati Bekasi Mochammad Djamhari. Menurutnya, Pemda akan terus mengusut developer yang belum menyerahkan fasosumnya sementara perumahannya telah selesai.

''Yang penyerahannya berlarut-larut akan ditindak,'' kata Bupati tanpa menyebut tindakan yang dimaksud.

Dari sedikitnya 400 developer yang beroperasi di Bekasi, setidaknya kini baru 17 developer yang menyerahkan fasosum. Sedangkan di Kodja Tangerang kini baru tercatat dua developer yang menyerahkan fasosumnya, yaitu Perum Perumnas dan satu developer swasta. Walikota telah membentuk satu tim yang beranggotakan unsur Bappeda dan Dinas Pekerjaan Umum. Tim ini akan meneliti developer mana saja yang tidak memenuhi kewajibannya. Di kawasan ini setidaknya terdapat 85 developer swasta yang mengelola lahan untuk permukiman seluas 10.000 ha.

Dengan banyaknya tunggakan dan hutang fasosum itu, Pemda DKI mengisyaratkan perburuan itu tidak hanya berhenti pada ketiga developer tersebut. Seperti diungkapkan Wagub Bidang Pemerintahan M. Idreos, Pemda DKI sedang menginventarisasi developer yang dianggap tidak memenuhi kewajiban fasosum. ''Saya sudah minta Biro Bina Program untuk membuat daftar developer yang belum menyerahkan fasilitas sosial dan fasilitas umum ke Pemda DKI,'' katanya kepada wartawan Balaikota DKI Jakarta. Selanjutnya akan dilakukan penagihan-penagihan secara bertahap ke seluruh developer yang berada di wilayah DKI Jakarta. Ia juga menyingkap data, hutang fasosum developer swasta di DKI —menurut istilahnya aset Pemda yang dikuasai developer, saat ini tidak kurang dari Rp 12 triliun ■ *HS*

TATAN RUSTANDI

FASUM TAMAN MODERN
BERJANJI MENYERAHKAN

PRO KONTRA

BAGAIMANA MENG-HITUNG FASOSUM?

Banyak pihak tercengang ketika DPRD DKI mengumumkan hutang fasos/fasum sejumlah developer yang mencapai triliunan rupiah. Berikut adalah pernyataan pro dan kontra sejumlah developer dan pengurus Real Estate Indonesias seputar masalah tersebut.

HERMAN LATIEF
(Presdir. Lippocity)

Menurut Permendagri No. 1 tahun 1987, fasos itu diserahkan dalam bentuk tanah kosong siap bangun. Tapi ada pula daerah yang mengeluarkan peraturan bahwa fasos itu diserahkan berikut bangunannya. Untuk pengertian yang kedua itu saya tidak tahu, karena Lippo City berada di wilayah Jawa Barat dan gubernur tidak membuat peraturan lain.

Di Lippo City kami mengacu pada Permendagri. Mengingat proyek-proyek kami baru berjalan, maka sampai saat ini kami belum menyerahkan fasos dan fasum. Meskipun begitu, kalau pemerintah daerah menghendaki, kami tidak keberatan untuk menyerahkan. Pernyataan ini telah kami buktikan ketika Pemda meminta tanah seluas 8.000 m^2 untuk membangun sekolah STM. Kemudian menyediakan tanah untuk pembangunan masjid seluas 5.000 m^2. Dimana pembangunannya akan menggunakan Yayasan Amal Bakti Muslim Pancasila.

Kalaupun nanti telah kami serahkan kepada pemda, namun kami tetap akan memeliharanya. Kita tidak perlu saling melimpahkan tanggung jawab. Karena bagaimanapun juga, itu bagian dari proyek kota kami.

BASUKI KURNIAWAN
(General Manager PT Mitra Bintara Perkasa Group)

Agak repot kalau membicarakan soal fasos fasum. Masalahnya terlalu dibesar-besarkan. Ini kan sudah kewajiban setiap developer. Masalahnya kapan harus diserahkan. Misalnya fasilitas jalan, memang harus kita serahkan kepada Pemda.

Kebanyakan proyek kami di luar DKI, jadi hanya kena kewajiban fasos saja. Hanya lahannya saja, tidak berikut bangunan. Saya cenderung untuk menyerahkan fasos setelah proyek selesai agar pemda lebih leluasa mengelolanya. Sekali lagi soal ini bagi kami tidak ada problem. Media masa saja yang terlalu mem-*blow -up*. Kasihan developer yang dihantam terus. Begitu juga soal nilai fasos yang ditulis sampai 1 triliun. Saya tidak tahu dari mana angka itu. Kalau diperoleh dari jumlah lahan yang harus diserahkan kemudian di kali harga pasaran tanah jelas itu salah sekali.

ENGGARTIASTO LUKITA
(Ketua DPP REI)

Persoalan ini muncul kan akibat dari banyaknya berita di media masa. Dan DPD REI DKI yang akan mendudukkan persoalannya.

Di DKI Jakarta memang ada dualisme peraturan tentang fasos/fasum. Pertama, mengacu pada Permendagri no 1 tahun 1987 dan kedua, berpatokan pada SIPPT. Kalau menurut Permendagri, fasos yang diserahkan kepada pemda itu berujud tanah kosong siap bangun. Sedang kalau menurut SIPPT, fasos diserahkan berikut bangunannya. Saya tidak tahu peraturan mana yang harus digunakan, toh kita hanya melaksanakan.

Di dalam permendagri, memang disebutkan bahwa developer hanya menyediakan tanah dan siapapun boleh membangun. Tapi kalau fasos dan fasum itu memang diperlukan, tentu harus dilakukan secara bertahap.

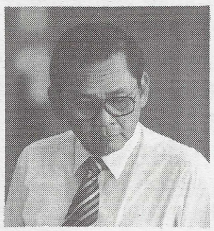
Soal nilai hutang fasos/fasum developer sampai triliunan rupiah, terus terang saya tidak tahu cara menghitung nilai fasos dan fasum yang digunakan DPRD itu. Karena masing-masing orang memiliki cara tersendiri, sehingga angka yang disebutkan pun berbeda-beda.

BUDIKARYA
(Direktur Jayaland)

Saya kurang setuju dengan cara penghitungan yang digunakan DPRD, misalnya kasus Taman Modern yang dinilai berhutang sampai 1 triliun. Hitungan itu berdasarkan apa sih? Seharusnya DPRD tahu bahwa kami ini developer yang beritikad baik.

Kami developer swasta itu sebenarya punya keinginan untuk menyelesaikan fasos/fasumnya. Hanya harus realistis, yakni secara bertahap. Seharusnya mereka tahu, ada birokrasi di Pemerintahan. Misalnya menyerahkan jalan, harus ada klarifikasi dari Departemen PU. Untuk menyerahkan fasilitas pendidikan, harus ada klarifikasi dari Departemen P & K. Itu butuh waktu.

SURADI WONGSOHARTONO
(Direktur BSD)



Penyerahan fasos/fasum di BSD kini sedang diproses dengan Pemda TK II Tangerang. sedang dibentuk tim untuk verfikasi, setelah itu baru kami serahkan. Kami sedang mempersiapkan penyerahan tahap pertama berupa jalan, penerangan jalan umum (PJU), tanah-tanah taman, dan kantor-kantor Pemda.

Sesuai dengan Permendagri No. 1/1987, jika sudah diserahkan nanti tidak lagi menjadi tanggungjawab BSD. Kecuali PJU, selama tiga tahun pertama setelah diserahkan masih dibayar oleh developer, pada tahun keempat sepenuhnya milik Pemda.

Dalam soal penilaian fasos-fasum, seharusnya tidak seperti yang terjadi pada developer-developer itu sehingga ada yang dinilai berhutang hingga 1 triliun. Karena menurut Permendagri, kewajiban itu tidak dalam nilai, *wong* bukan barang , kok. ■

JY,IU, HS

AKIBAT PERBEDAAN INTERPRETASI

Landasan hukum yang mengatur kewajiban penyerahan fasosum dari developer swasta/Perum Perumnas kepada Pemerintah Daerah (Pemda) adalah Permendagri No. 1 Tahun 1987 Tentang Penyerahan Prasarana Lingkungan , Utilitas Umum dan Fasilitas Sosial Perumahan Kepada Pemda.

Dalam pasal 1 Permendagri itu disebutkan bahwa yang dimaksud prasarana lingkungan adalah kelengkapan lingkungan yang meliputi, antara lain, jalan, saluran pembuangan air limbah, dan saluran pembuangan air hujan. Sedangkan yang dimaksud utilitas umum adalah bangunan-bangunan yang dibutuhkan dalam sistem pelayanan lingkungan yang diselenggarakan oleh instansi pemerintah, terdiri antara lain: jaringan air bersih, jaringan listrik, jaringan gas, jaringan telepon, terminal angkutan umum, kebersihan/pembuangan sampah, pemadam kebakaran.

Sementara yang maksud dengan fasilitas umum, menurut Permendagri itu, adalah fasilitas yang dibutuhkan masyarakat dalam lingkungan permukiman yang meliputi, antara lain: pendidikan, kesehatan, perbelanjaan dan niaga, pemerintahan dan pelayanan umum, peribadatan, rekreasi dan kebudayaan, olahraga dan lapangan terbuka, serta pemakaman umum.

Selanjutnya dalam pasal 5 disebutkan ketentuan penyerahan fasosum itu dapat dilakukan secara bertahap. Untuk prasarana lingkungan dan utilitas umum, diserahkan berupa tanah dan bangunan yang telah selesai dibangun dan dipelihara. Dan untuk fasilitas sosial yang serahkan hanya berupa tanah yang telah siap untuk dibangun.

Bagi Pemda DKI Jakarta, agaknya senjata Permendagri itu saja dianggap kurang ampuh. Maka pada 1990, semasa di bawah kendali Gubernur Wiyogo Atmodarminto, diturunkanlah Instruksi Gubernur No. 306/1990 dan SK Gubernur No. 306/1990 yang masih mengatur kewajiban membangun fasosum bagi developer. Di dalam SIPPT (Surat Izin Penunjukan Penggunaan Lahan) yang diberikan kepada developer, seperti diatur dalam SK itu, tercantum kewajiban pembangunan fasosum.

Berlakunya dua peraturan ini — Permendagri dan SK No. 540 /1990, di mata Johanes Tulung, Ketua Kompartemen Sarana/Prasarana dan Lingkungan Hidup DPP REI, menimbulkan interpretasi yang beragam di antara developer dan Pemda DKI Jakarta. Misalnya dalam hal ketentuan penyerahan utilitas umum di wilayah DKI Jakarta, dalam Permendagri yang harus diserahkan adalah tanahnya, namun dalam SK No. 540/1990 harus diserahkan tanah berikut bangunanannya. Developer berpegang pada Permendagri sementara Pemda DKI Jakarta berdasarkan SK 540. ''Inilah yang menimbulkan masalah, khususnya di Ibukota Jakarta,' katanya.

Masalah lainnya yang terjadi di Jakarta, menurut Johanes, banyak developer yang ditagih fasosumnya telah menyelesaikan proyeknya sebelum tahun 1987. Proyeknya sudah terjual habis, tapi kemudian dikenakan tagihan berdasarkan ketentuan yang lahir pada 1990. ''Hal itu tentu saja memberatkan developer yang bersangkutan,'' ujarnya.

Sehubungan dengan hal itu, REI pernah mengusulkan agar Pemda DKI melakukan pemutihan dengan cara memilah-milah penagihan fasosum. Misalnya untuk developer yang mendapat SIPPT tahun 1987, dikenai peraturan yang lahir sebelum tahun itu. Lalu developer yang SIPPT-nya dikeluarkan antara tahun 1987 sampai 1990 dikenai peraturan Permendagri No. 1/1987. ''Jadi yang harus diserahkan adalah tanahnya. Demikian pula dengan developer-developer diberikan SIPPT setelah tahun 1990, dikenai SK Gubernur No. 540/1990. Untuk developer di luar Jakar-ta, tetap berpatokan pada Permendagri No. 1/1987.

Namun usulan itu agaknya masih bertepuk sebelah tangan. Sebab yang sekarang terjadi adalah penyamarataan. ''Akibatnya muncul masalah seperti sekarang ini. Hukuman penyetopan pelayanan itu berat,'' tutur sarjana planologi jebolan ITB tahun 1984 itu.

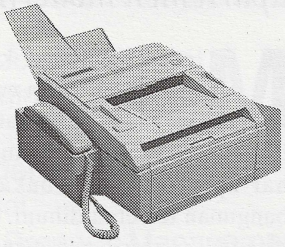
Cara DPRD DKI Jakarta mengkonversikan nilai fasosum ke dalam nilai rupiah, pun dinilai kurang tepat. Kesalahan inilah yang membuat nilai fasosum yang belum diserahkan developr membengkak. Contohnya menghitung nilai jalan dengan cara mengalikan panjang jalan itu dengan harga jual tanah terakhir. ''Nggak bisa begitu *dong*. *Kan* fasosumnya *nggak* dijual, dikonversikan ke harga sekarang sementara proyeknya dibangun tahun delapan puluhan?'' ■

HS

OKI
TELECOMMUNICATION

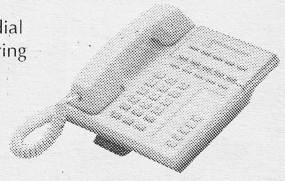
Amps System/STKB-N
160 Minutes Talks Time
24 Hours Stand By
Call & Air Time
Automatic Radial
Hand Free
Data Interface for Fax & Modem
100 Phone Numbers and Names

CELLULAR PHONE CT - 1150



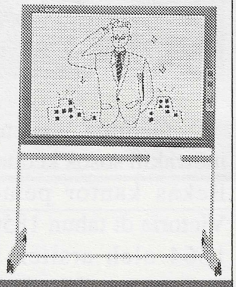
Superior LED
Printing Auto
Tel/ Fax
Switching
10 Seconds
Transmission
30 Sheets
Auto Feeder
Up to 80 Pages Memory
Alpha Telephone Directory
Delayed Transmission
Serves as Normal Copier

PLAIN PAPER FAX OF - 1000



Access Code
Automatic Radial
Cental Answering
Direct in line
(DIL)
Copasity
Up to 48
Extensions
Voice &Data
Simultaneous
Printer Connections
(SMDR)
Direct Inward
Dialing (DID)

OKICOM G-SERIES



4 Screens/panels
7 Seconds Copy Speed
Multi Copies up 99
Copy from 4 Panels
Date & Time Printing
Time Alarm
Copy between 2 panels
Automatic Paper Cutter

COPY BOARD KAWARABAN Q

Hubungi Distributor Resmi :
PT. Datacomindo Mitrausaha
Ruko Mangga Dua Plaza Blok B12
Jl. Mangga Dua Raya - Jakarta
Telp. 612-8647-9

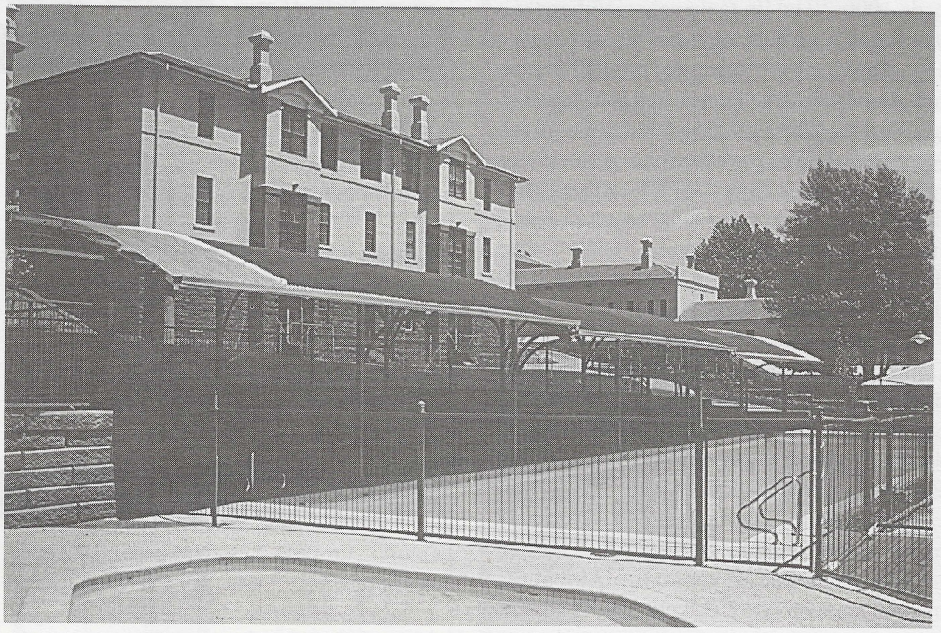
MELBOURNE

Dari Rumah Sakit Jadi Apartemen

Berawal dari gedung pemerintahan kolonial di tahun 1856, lalu rumah sakit jiwa, Willsmere berubah fungsi menjadi apartemen modern. Pelestarian atau komersialisasi?

Misteri bangunan kuno seringkali jadi latar cerita-cerita menarik di layar kaca. Lewat sosok desain, histori bangunan secara langsung bercerita hal apa saja yang bakal terjadi bila bangunan tersebut dihuni. Sosok pertama bisa jadi misteri yang menakutkan, sosok kedua bisa jadi misteri yang kaya histori dan budaya.

ISTIMEWA



Gedung Willsmere, mungkin lebih mewakili sosok kedua dari bangunan kuno. Bekas kantor pemerintahan kolonial Victoria di tahun 1856 ini, dibangun tahun 1864 oleh arsitek terkenal Frederick Kawerau. Sosoknya yang bergaya Kekaisaran Perancis menghasilkan tampak muka *(facade)* bangunan dengan dua tower.

Seperti halnya bangunan kuno di Indonesia, Willsmere memang nyaris terlupakan. Willsmere hanya berfungi sebagai rumah sakit jiwa bagi penderita cacat mental. Bangunan menjadi tidak optimal perawatannya, yang sudah pasti menurunkan nilai bangunan tersebut. Untunglah, lokasi bangunan berada di *inner suburb* tepatnya di Studley Park, Kew yang tergolong cukup strategis. Di daerah yang sudah jadi kota satelit itu, 15 menit perjalanan ke lokasi dari Pusat Bisnis Victoria.

FASILITAS KOLAM RENANG
DI GEDUNG WILLSMERE PASKA RENOVASI

Di sini, ciri khas bangunan dipertahankan. Dominasi area hijau di halamannya, menyerupai Royal Botanical Garden Melbourne, pusat kedia-man Gubernur Victoria di tengah kota Victoria. Lokasi Kew adalah *inner suburb* yang berlingkungan pedesaan dengan alamnya yang segar.

Adalah Melbourne Inner City Management (MICM), Central Eguity developer terbesar di Victoria mengambil alih kepemilikan atas Willsmere untuk dijadikan apartemen. Saat pengambilalihan itu juga tepat pada February 1993. Menurut Scott Talbot, asisten *Director-Marketing*, pengalihan dilakukan di masa turunnya harga tanah. Pada masa itu, perusahaan dapat menawarkan apartemen baru dari suatu properti yang direnovasi *(refurbishment)* di daerah *suburb*.

Lewat pengalaman 25 tahun bergelut dalam bidang real estate, Keith D.Bayliss, Director MICM mengatakan bahwa untuk pengembangannya kembali dilakukan dengan menciptakan wujud yang sama yaitu tetap didominasi oleh area hijau. Pasalnya, Willsmere telah tercatat dalam rancangan studi konservasi kota Kew dan digolongkan oleh National Trust.

"Developer tetap memelihara tampak muka sesuai aslinya dan hanya melakukan perubahan sedikit sekali," kata Keith lebih lanjut. Perubahan hanya agar apartemen dan *town-house*-nya sesuai dengan interior bangunan yang memang bergaya istana. Sedang bagian luar tidak diubah dari kondisi yang asli.

Luas area hijau ini mencapai 25 hektar dari 40 hektar lahan yang tersedia. Bagian ini terus menyusur sampai ke Yarra River dan Yarra Boulevard. Sehingga begitu luasnya taman menyebabkan sebagian orang mengatakan bahwa taman Willsmere adalah taman swasta yang terbesar dan tertua di Inner Melbourne.

Dari luas lahan sisanya itu, developer membangun *townhouse* sebanyak 102 unit yang berada di area sekitarnya. Sedang jumlah apartemen dari bangunan lama dibuat sebanyak 156 unit. Dengan harga jual mulai dari AUS$125,000 sampai US$295,000, dalam waktu singkat apartemen ini terjual seluruhnya, dan saat ini 40 persen sudah dihuni.

Willsmere hanyalah satu bangunan yang cocok dijadikan model atau cara dalam mengembangkan hunian di masa mendatang lewat renovasi bangunan kuno. Tetapi masalah mendasar yang diatasi, tidak hanya menjaga kelestarian bangunan, tapi menghasilkan bangunan yang secara komersial menjadi pusat keuntungan developer penggarapnya ■

Bineratno

3rd Annual Event

EFFECTIVE PROPERTY MANAGEMENT & MAINTENANCE CONFERENCE

28 - 29 JUNE 1995 * DAI - ICHI HOTEL, JAKARTA

KEY STRATEGIES, NEW TECHNIQUES, CURRENT DEVELOPMENTS :

■ New skills for professional property management ■ Modern facility management & building services ■ Estabilish & implement a workable Maintenance Management Program ■ Proactive security & emergency management ■ Pitfalls & diputes to avoid ■ Realistic approach to Building Defects ■ Refurbishment & retrofitting

PLUS

Four exciting case studies on successfull

MANAGEMENT OF SHOPPING COMPLEX & OFFICE BLOCK

PANEL OF EXPERTS :

- ❑ ***CRAIG A. PHILIPS***, Associates Director-Property Management,First Pacific Davies
- ❑ ***TANG CHEE MENG***, Mark Director, Henry Butcher Lim Consultancy
- ❑ ***FAN KAI CHANG***, Director & General Manager Ngee Ann City
- ❑ ***RAVINDRA DASS,*** Chairman, Dass B.A. Shopping Centre Consultant
- ❑ ***CHRISTOPHER GIBBS***, MD, C.A Strategic Mgmt Ltd.
- ❑ ***DANIEL TEO***, Chairman & MD (Hong How Group Co)/Immediate Past President REDAS (S'pore)
- ❑ ***ANTHONY FRANCIS***, Director, Lambert Smith Hampton (London)
- ❑ ***CHANDRA S. SEKHAR,*** Lecturer, School of Estate & Building Mgmt, National University of Singapore
- ❑ ***DENNY LOH***, Director Property Management DTZ Debenhem International
- ❑ ***DAVID FENECH***, Director, Property Management Division, PT Colliers Jardine
- ❑ ***TEH KIM JIN***, Sr. Lecturer, School of Architecture, National University of Singapore
- ❑ ***CRISPIN CASIMIR***, Chartered Building Surveyor

STRATA TITLES & MANAGEMENT CORPORATION - LEGAL IMPLICATION & PRACTICAL APPLICATIONS

30 JUNE 1995 * DAI - ICHI HOTEL, JAKARTA

A one day conference that focuses on all the crucial issues & latest development in this area.
Take the opportunity to seek clarifications to all the thorny problems & grey areas.

● **KEYNOTE ADDRESS :** Bapak Ir. AKBAR TANDJUNG, Menteri Negara Perumahan Rakyat

PANEL OF EXPERTS :

Associate Prof. ***LIM LAN YUAN***, Head, School of Building & Estate Mgmt National University of Singapore
TONDY O. LUBIS, Operation Manager, Property Management Div, PT. Colliers Jardine
GRAEME PERKINS, Director & Corporate Licensee Alliance Strate Mgmt, Australia.

Official Publications :

PROPERTI INDONESIA

BUILDING & INVESTMENT

PROPERTY Review

PROPERTY
REAL ESTATE NEWS IN THE ASIA-PASIFIC REGION

REDAS

BUILDING PROPERTY

BUILDING AND CONSTRUCTION NEWS
The Industry's only weekly newspaper

DON'T DELAY !!!

FOR REGISTRATION CALL PT. STRATEGINDO FORUMJAYA TEL : 5212533, FAX : 5212532 or WATCH IN TVRITEXT PAGE 570

Cara Aman Memesan Satuan Rumah Susun

Tak gampang memesan satuan rumah susun (unit apartemen). Perlu kejelian dan pemahaman soal hukum. Panduan berikut dapat menjadi pegangan.

Menurut UU No.16/1985 tentang rumah susun, satuan rumah susun (SRS) baru dapat dijual setelah memenuhi 2 syarat: yaitu sudah selesai dibangun dan telah mendapat izin layak huni dari Pemda setempat. Izin layak huni merupakan salah satu syarat untuk penerbitan sertifikat hak milik atas satuan rumah susun (HMASRS). Di samping itu, tujuan izin tersebut untuk menjamin keselamatan, keamanan serta ketertiban para penghuni dan pihak lain. Karena itu, jika developer menjual SRS tanpa izin tersebut, diancam pidana penjara selama-lamanya 10 tahun atau denda setinggi-tingginya Rp 100 juta.

Sekalipun ketentuannya sangat jelas, namun dalam praktek berlangsung kebiasaan bahwa SRS telah dipasarkan lebih dulu sebelum rumah susun dibangun. Untuk ini, pembeli harus memesan terlebih dahulu berdasarkan syarat-syarat yang ditetapkan sepihak oleh developer. Pola seperti ini, oleh *sale agent* dari negara asing yang bekerjasama dengan perusahaan lokal, disebut *pre project selling*.

Sebenarnya, istilah *selling* atau menjual kurang tepat atau bisa rancu bila diterapkan terhadap SRS yang belum ada atau sedang dipesan. Apalagi jika peristiwa hukumnya dirumuskan dalam Perjanjian Perikatan Jual Beli SRS atau Perjanjian Akan Jual Beli sebagaimana dimaksud pasal 1458 KUH Perdata. Inti ketentuan itu, walaupun baru terjadi pemesanan, namun sudah dianggap terjadi "penjualan" pada saat tercapai kesepakatan tentang obyek yang dipesan dan harganya. Padahal, dalam SRS yang menjadi obyek jual belinya kelak adalah HMSRS yang selalu berkaitan dengan tanah bersama di mana rumah susun itu dibangun, yang terikat pula dengan tata cara yang diatur UUPA peraturan pelaksanaannya. Karena itu, dalam hal ini, sebaiknya disebut saja "Perjanjian Pemesanan SRS", bukan Perjanjian Perikatan Jual Beli SRS seperti selama ini. Sehingga, calon pembeli tidak terperangkap dalam pengertian yang tidak tepat.

Istilah hukum ini perlu dibakukan, karena pengertian jual beli SRS pengertiannya sama dengan jual beli tanah atau jual beli HMSRS yang merupakan perbuatan hukum pemindahan hak untuk selama-lamanya dari pejual kepada pembeli dengan disertai pembayaran harga baik seluruhnya maupun sebagian, yang dibuktikan dengan akta jual beli yang dibuat oleh PPAT.

Perlunya penggunaan istilah hukum yang baku juga diperlukan dalam perpajakan. Karena, pajak penjualan barang mewah sebesar 10 % untuk hunian mewah seperti rumah mewah, apartemen, kondominium, *townhouse* dan sejenisnya yang mulai berlaku 1 Januari 1995, maka pemungutannya dilakukan pada saat terjadinya jual beli di hadapan PPAT dan bukan pada saat pemesanannya.

SEYOGYANYA PEMESAN MEMBACA DAN MEMPELAJARI TERLEBIH DAHULU DRAF PERJANJIAN ITU, PALING TIDAK TUJUH HARI KALENDER SEBELUM MENANDATANGANINYA. KARENA, ITU MERUPAKAN PERJANJIAN STANDAR YANG ISINYA CENDERUNG MELINDUNGI DEVELOPER KETIMBANG PEMBELINYA. BILA PERLU, KONSUMEN DAPAT MEMINTA PERUBAHAN ATAS KETENTUAN-KETENTUAN YANG KURANG ADIL, SEBELUM MENANDATANGI PERJANJIAN ITU.

Umumnya rumah susun yang dipasarkan di Indonesia, belum memenuhi syarat teknis dan administratif. Namun, pemasan telah menandatangani surat pemasanan dan perjanjian perikatan jual beli.

BAGAIMANA IDEALNYA MELAKUKAN PEMESANAN?

Idealnya, untuk memesan satuan rumah susun, sekurang-kurangnya telah memenuhi syarat sebagai berikut.

a. Tanah bersama, yang menjadi lingkungan rumah susun telah dibebaskan developer dan sedang dalam proses permohonan HGB atau hak lainnya. Paling baik, jika telah memiliki sertifikat. Di samping itu, kalau rumah susun itu di DKI, telah dilengkapi SP3L dan SIPPT yang memberi izin untuk pengembangan dan pembangunan di areal tanah itu. Kalau di luar DKI, perlu surat persetujuan prinsip rencana proyeknya dari Pemda setempat dan izin lokasi dari Kepala Kantor Pertanahan Kabupaten/ Kodya.
b. Gambar rencana arsitektur dan *blok plan*-nya telah disetujui Pemda setempat.
c. Telah diperoleh izin pendahuluan untuk membangun (IP) atau telah ada IMB.

Di pihak lain, terhitung mulai 17 Nopember 1994, SK Menpera No. 11/KPTS/1994 tentang pedoman perikatan jual beli satuan rumah susun, ditambah pula persyaratan lain. *Pertama*, sebelum developer melakukan pamasaran perdana *(launching)*, wajib lapor kepada bupati/walikota setempat dengan tembusan kepada Menpera. Jika dalam waktu 30 hari kalender terhitung sejak tanggal tanda terima laporan itu

belum mendapat jawaban dari walikota/bupati, maka penawaran pedana tersebut dapat dilaksanakan. *Kedua*, gambar denah pertelaan yang telah mendapat pengesahan dari Pemda setempat.

Persyaratan pertama yaitu wajib lapor, tampaknya sampai kini belum dapat dilaksanakan, karena belum ada persiapan untuk menampung kewajiban itu. Lagi pula, ketentuan itu tidak ada sanksinya dan karenanya hanya berlaku untuk kegiatan launching setelah setelah tanggal 17 Nopember 1994. Sedang persyaratan kedua, rupanya juga sulit dipenuhi, karena untuk membuat pertelaan diperlukan waktu yang cukup lama dan biaya yang besar. Ini biasanya baru dibuat setelah dilaksanakan pembangunan rumah susun.

TATA CARA PEMESANAN.

Pemesanan SRS dapat dibagi empat tahap. *Pertama*, tahap pemilihan SRS dan pemesanannya. Pemilihan diikuti dengan menandatangani surat pesanan lalu dilaksanakan pembayaran uang pesanan sebagai tanda jadi.

Kedua, tahap penandatangan perjanjian perikatan jual beli SRS. Biasanya dalam jangka waktu 14 hari kalender terhitung sejak tanggal penandatangan surat pemesanan, pemesan wajib menandatangani per-janjian perikatan jual beli SRS. Jika itu tak dilakukan, maka pemesan dianggap mengundurkan diri dengan akibat uang pesanannya menjadi milik developer. Perjanjian itu sebagian besar dirancang oleh *law firm* dan sebagian kecil saja yang dirancang notaris.

TATAN RUSTANDI

Dalam hal ini, seyogyanya pemesan membaca dan mempelajari terlebih dahulu draf perjanjian itu, paling tidak tujuh hari kalender sebelum menandatanganinya. Karena, itu merupakan perjanjian standar yang isinya cenderung melindungi developer ketimbang pembelinya. Bila perlu, konsumen dapat meminta perubahan atas ketentuan-ketentuan yang kurang adil, sebelum menandatangi perjanjian itu.

Isi perjanjian antara lain memuat: defenisi istilah-istilah yang digunakan, obyek yang dipesan, harga jual dan angsuran bulanan yang wajib dibayar dan tata cara pembayarannya; penyelesaian pembangunan dan penyerahan fisik SRS, pengelolaan sementara pembentukan perhimpunan penghuni dan kewajiban membayar *service charge* dan sanksinya jika tidak melunasinya; penandatangan akta jual beli HMSRS, pengalihan kepada pihak lain dan hali warisnya; sanksi atas keterlambatan membayar angsuran dan keterlambatan selesainya pembangunan serta terjadinya *force majeure*; biaya-biaya yang ditanggung pemesan/pembeli, penyelesaian perselisihan dan berakhirnya perjanjian.

Dari semua ketentuan itu, kiranya perlu dirinci lebih lanjut mengenai besarnya *service charge* dan menjelaskan keperluannya untuk apa saja. Ini perlu mengingat belum semuanya mengetahui manfaat dan mengapa wajib dibayar setiap bulan sejak SRS diserahkan kepada calon pembeli dalam keadaan layak huni.

Ketiga, tahap developer memenuhi kewajibannya. Terhitung mulai tanggal ditandatangani perjanjian, developer mengikatkan diri untuk memenuhi prestasi yang diperjanjikannya, berupa:

a. membangun rumah susun yang bersangkutan dan mengansuransikan pembangunannya selama masa konstruksi.
b. setelah rumah susun selesai dibangun, memohon izin layak huni kepada Pemda setempat.
c. menyerahkan secara fisik SRS kepada pemesan dan memberikan jaminan perbaikan atas kerusakan yang terjadi karena cacat yang tersembunyi.
d. membuat pertelaan dan akta pemisahan untuk disahkan Pemda setempat.
e. mendaftarkan akta pemisahan disertai sertifikat HGB dan izin layak huni di Kantor Pertanahan setampat untuk dibuatkan sertifikat HMSSR untuk setiap satuan rumah susun.
f. melaksanakan jual beli HMSRS, pemindahan hak kepada pembelinya.
g. Membentuk perhimpunan penghuni berikut AD & ART-nya serta menjadi pengelola sementara sebelum perhimpunan penghuni terbentuk.

Keempat, Tahap pelaksanaan jual beli HMSRS dan kewajiban pemilik SRS. Setelah sertifikat HMSRS (atas nama developer) untuk setiap SRS selesai dibuat oleh Kantor Pertanahan setempat, developer dan pembeli melaksanakan jual beli HMSRS di hadapan PPAT yang berwenang. Kemudian, PPAT mendaftarkan jual belinya di Kantor Pertanahan setempat atas nama pembeli. Kepala Kantor Pertanahan menyerahkan sertifikat HMSRS kepada pembeli. Jika pembeli memperoleh fasilitas KPR, maka sertifikat HMSRS oleh pembeli akan diserahkan kepada bank pemberi KPR sebagai agunannya atau disertai pemberian hak tanggungan/hipotek.

Pembeli sebagai pemegang HMSRS wajib menjadi anggota perhimpunan penghuni dan membayar *service charge* setiap bulann. Bila pengelolaan rumah susun menggunakan jasa perusahaan *property management*, maka wajib ditandatangani persetujuan tertulis dengan perusahaan itu, untuk mengelola dan memelihara bagian bersama dan benda bersama yang berada di atas tanah bersama.

Keberadaan perhimpunan penghuni dalam pengikatan jual beli SRS dirumuskan secara tidak tepat dan bertentangan peraturan perundangan yang berlaku. Disebutkan: "perhimpunan para pemilik dan/atau pihak lain yang mendapat kewenangan dari pemilik," Kedudukan perhimpunan penghuni sebagai badan hukum tidak mungkin digantikan oleh pihak lain. Yang dapat dilimpahkan kepada pihak lain hanyalah tugas sebagai badan pengelola, dengan menunjuk *property manager* dari luar ■

Sunario Basuki